

Л. Д. Столяренко, В. Е. Столяренко

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ СПО

4-е издание, переработанное и дополненное

Рекомендовано Учебно-методическим отделом среднего профессионального образования в качестве учебного пособия для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования

Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru

Москва • Юрайт • 2019

УДК 316.6(075.32)
ББК 88.5я723
С81

Авторы:

Столяренко Людмила Дмитриевна — доктор философских наук, кандидат психологических наук, профессор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), преподаватель Новочеркасской государственной мелiorативной академии;

Столяренко Владимир Евгеньевич — кандидат философских наук, доцент Новочеркасской государственной мелiorативной академии.

- Столяренко, Л. Д.**
С81 Социальная психология : учеб. пособие для СПО / Л. Д. Столяренко, В. Е. Столяренко. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 219 с. — Серия : Профессиональное образование.

ISBN 978-5-534-02433-3

В настоящем издании изложены теоретические основы по курсу «Социальная психология». Учебный материал четко систематизирован, отражает как традиционные, так и современные подходы к изучению предмета, написан в доступной для понимания форме.

Данное пособие — хорошая база для изучения курса и подготовки к текущей и итоговой аттестации по дисциплине.

Для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования, обучающихся по гуманитарным направлениям и специальностям.

УДК 316.6(075.32)
ББК 88.5я723

ISBN 978-5-534-02433-3

© Столяренко Л. Д., Столяренко В. Е., 2011
© Столяренко Л. Д., Столяренко В. Е., 2012,
с изменениями
© ООО «Издательство Юрайт», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Введение в социальную психологию	5
1.1. Предмет, отрасли социальной психологии.....	5
1.2. Методологические основы и методы социальной психологии.....	7
1.3. История формирования социально-психологических идей	10
1.3.1. Социально-психологические идеи в рамках философских и социологических учений	10
1.3.2. Краткая история социальной психологии за рубежом и в России.....	15
Тема 2. Социальная психология личности	22
2.1. Понятие личности	22
2.2. Проблема личности в зарубежных психологических теориях	26
2.2.1. Теория психоанализа З. Фрейда	27
2.2.2. Эгопсихология, психосоциальная концепция развития личности Э. Эриксона	30
2.2.3. Социокультурная концепция К. Хорни	32
2.2.4. Индивидуальная психология А. Адлера.....	34
2.2.5. Классификация социальных характеров Э. Фромма.....	38
2.2.6. Бихевиоризм, или поведенческая психология	40
2.2.7. Когнитивная психология.....	45
2.2.8. Гуманистическая психология	47
2.3. Социально-психологическое изучение личности в отечественной психологии.....	49
2.3.1. Социально-психологические проблемы личности с позиций психологии отношений.....	50
2.3.2. Деятельностная теория (Л. С. Выготский, А. Н. Леонтьев, Д. Б. Эльконин)	53
2.3.3. Структурно-динамический подход в психологии личности	63
2.4. Социализация личности и концепции социализации.....	65
Тема 3. Личность и установки. Регуляция социального поведения личности.....	75
3.1. Ролевое поведение и установки	75
3.2. Социальные установки	81

3.2.1. Изменение социальных установок и закономерности убеждающего воздействия	84
3.3. Социальное поведение личности и его регуляция.....	95
3.4. Внутренняя регуляция социального поведения личности.....	99
3.5. Диспозиционная теория регуляции социального поведения личности (В. А. Ядов).....	103
3.6. Я-концепция как механизм регуляции поведения личности.....	108
Тема 4. Личность и нарушения структуры личности	116
4.1. Типология личности	116
4.2. Типология социальных характеров.....	120
4.3. Нарушения структуры личности	124
4.4. Структура личности и компенсаторные механизмы	134
4.5. Установки в стрессовых ситуациях	140
4.6. Прикладные исследования проблем личности в социальной психологии	146
4.7. Социально-психологические основы изменения поведения: нормы и патология	149
Тема 5. Взаимодействие в группе	152
5.1. Общение как коммуникация	152
5.2. Общение как социальная перцепция	158
5.3. Общение как интеракция.....	163
5.4. Теории межличностного взаимодействия	168
5.5. Социально-психологическое влияние людей друг на друга.....	173
5.6. Разновидности социальных групп. Малые группы: структурные и динамические характеристики ...	177
5.7. Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики	185
5.8. Психология групп. Проблема лидерства и руководства	189
5.9. Массовые процессы. Взаимодействие людей в неорганизованных группах	198
5.10. Межгрупповые взаимодействия	202
5.11. Большие группы: психология социальных классов.....	209
5.12. Техника проведения социально-психологического эксперимента в малых группах.....	211
5.13. Практические приложения социальной психологии	214

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

1.1. Предмет, отрасли социальной психологии

Человек — социальное существо, его жизнь и развитие невозможно без общения и взаимодействия с людьми. **Социальная психология изучает**, как люди общаются и взаимодействуют друг с другом, что они думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу, т.е. социальная психология изучает социально-психологические проявления личности человека, его взаимоотношения с людьми, психологическую совместимость людей, закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные включением их в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп и социально-психологические проявления в больших группах (действие радио, прессы, моды, слухов на различные общности людей).

Социальная психология выявляет, как социальные условия влияют на поведение людей. Согласно Б. Д. Парыгину, социальная психология изучает:

- 1) социальную психологию личности (типологию личностей, положение личности в группе, межличностные отношения, общение);
- 2) социальную психологию общностей (особенности групп, психологию классов, этносов, психологию толпы, массовые психические процессы и т.п.);
- 3) социальные отношения;
- 4) формы духовной деятельности.

В качестве *объекта* исследования социальной психологии могут выступать: личность, социальная группа (как малая, состоящая из двух-трех человек, так и большая, включающая в себя представителей всего этноса). Предметом социальной психологии является изучение процессов развития личности и конкретной группы, процессов межличностного и межгруппового взаимодействия.

Предмет социальной психологии — изучение закономерностей возникновения, функционирования и проявления социально-психологических явлений на макро-, мезо- и микроуровне, в различных общественных сферах и условиях. Примеры социально-психологических явлений: личность, общение, мнения, настроения, общность, малые группы, стереотипы, конфликт, образ жизни, массовая коммуникация, феномены общественного сознания (социальные чувства, настроения, потребности и интересы, ценностные ориентации и установки и т.д.), механизмы и способы взаимодействия людей в процессе общения и деятельности (заражение, подражание, внушение, убеждение). Массовые социально-психологические явления включают: социальные чувства как эмоциональное отношение к действительности, массовые потребности, ориентации, умонастроения, моду и слухи, явления паники, социальный и национальный характер и т.п.

Сложность социально-психологических явлений, изучаемых социальной психологией, обусловило появление и развитие ее конкретных *отраслей*, основными из которых являются:

- *этническая психология*, изучающая особенности людей как представителей различных этнических общностей;

- *психология управления* — отрасль социальной психологии, изучающая проблемы взаимодействия людей в различных социальных структурах, закономерности управления как своей деятельностью, так и деятельностью других людей, групп, коллективов, закономерности социально-психологического влияния, воздействия на людей, на их мотивацию, мысли, чувства, настроения, поведение;

- *политическая психология* исследует явления и процессы, относящиеся к сфере политической жизни общества и политической деятельности людей;

- *психология религии* изучает психологию людей, являющихся участниками религиозной деятельности;

- *психология общения* изучает процессы взаимодействия и обмена информацией между людьми и социальными группами;

- *психология конфликтных отношений (конфликтология)* изучает психологические особенности протекания конфликтов и возможности их наиболее эффективного разрешения.

Социальная психология связана прежде всего с *социологией* и *общей психологией*, возникает на стыке этих наук, что дает возможность осмыслить психологические особенности

личности, являющейся субъектом общественных отношений и носителем социальной психики.

В XIX в. складываются предпосылки для выделения социальной психологии в самостоятельную научную дисциплину. Но прежде произошло выделение в самостоятельные области знаний социологии, которая изучает закономерности общества (основоположник — французский философ Огюст Конт), и психологии, которая изучает природу человека, закономерности его психики. Основателем научной психологии является немецкий физиолог, психолог и философ Вильгельм Вундт.

Предпосылками для выделения социальной психологии в отдельную область знаний послужили:

- потребности в организации и управлении группами людей, занятых выполнением совместных функций;
- накопление вопросов, которые не могли быть решены в рамках других наук (психологии, социологии, криминологии, этнографии, языкознания).

Социальная психология связана междисциплинарными отношениями с такими отраслями знаний, как:

- философия, дающая возможность методологического и теоретического обоснования в понимании сущности социально-психологических явлений;
- исторические науки, дающие возможность анализировать развитие социальной психики и сознания людей, находящихся на различных этапах становления общества;
- экономические науки, позволяющие раскрывать сущность и своеобразие функционирования экономических процессов общества и их влияние на общественные отношения и на их проявление в социальной психике и общественном сознании людей;
- культурология и этнография, позволяющие социальной психологии корректно интерпретировать влияние культуры и национальной принадлежности на специфику проявления социально-психологических явлений;
- педагогические науки, дающие информацию об основных направлениях обучения и воспитания людей, позволяя тем самым социальной психологии вырабатывать рекомендации по социально-психологическому обеспечению этих процессов.

1.2. Методологические основы и методы социальной психологии

Применительно к науке вообще и социальной психологии в частности различают: общую методологию, специально-

научную методологию и методологию как совокупность конкретных методических приемов исследования.

Общая методология — общий философский подход, общий способ познания, принимаемый исследователем. В качестве общей методологии могут выступать различные философские системы.

Наиболее широкое распространение среди зарубежных психологов получило такое философское направление, как позитивизм. Позитивизм отказывается от решения вопроса, что первично: сознание или материя. Главное, с точки зрения позитивизма, — это опора на научно проверенные факты, установленные в научном исследовании, отказ от фактов, противоречащих друг другу в исследованиях. Практика научного эксперимента возводится позитивизмом на особо высокую ступень.

В отечественной социальной психологии в качестве общей методологии выступает философия диалектического и исторического материализма Карла Маркса. В области исторического материализма Маркс разработал учение об общественно-экономических формациях. Основой развития общества является материальное производство (производительные силы и производственные отношения). Изменения в сфере материального производства влекут изменения в идеологической надстройке (в сфере политики, философии, нравственности и т.д.). Положение философии К. Маркса о том, что бытие и деятельность определяют сознание, обусловило тот факт, что советским психологом С. Л. Рубинштейном был сформулирован принцип единства сознания и деятельности, суть которого состояла в следующем: *«Формируясь в деятельности, психика и сознание в деятельности и проявляются. Деятельность и сознание образуют органическое целое, не тождество, но единство»*.

Специальная методология — это система принципов (основополагающих идей), применяемых в данной области знаний, это совокупность способов, правил организации, регуляции и построения теоретической и практической деятельности человека, а также учение об этой системе. Специальная методология социальной психологии адаптирует общепсихологические принципы применительно к нуждам социально-психологических исследований.

Социальная психология, принимая методологический принцип деятельности как один из принципов своей специальной методологии, рассматривает:

- 1) деятельность как способ бытия человека и общества:
- а) именно деятельность производит и изменяет конкретные условия существования общества и каждого человека;

б) в ходе деятельности человек удовлетворяет свои потребности, преобразуя предметный мир и изменяя самого себя;

в) в ходе деятельности развивается сама человеческая личность;

2) совместная социальная деятельность людей порождает особые связи, группы, и уже группа выступает как субъект деятельности; имеются определенные потребности, мотивы, цели, действия группы.

Частная методология представляет собой совокупность методов, способов, приемов, методик, техник исследования тех явлений, которые составляют предмет и объект анализа данной науки.

К методам исследования относятся: методы сбора информации и методы обработки полученной информации. К методам сбора информации относятся: *наблюдение, изучение документов, анкетирование, интервью, тесты, эксперимент.*

Наблюдение является наиболее распространенным методом, с помощью которого изучаются социально-психологические явления и процессы без вмешательства в их течение. Наблюдение предполагает систематичность, целенаправленность, фиксацию результатов.

Метод изучения документов. При помощи этого метода возможен анализ продуктов человеческой деятельности (документов, научной, публицистической и художественной литературы). Наиболее продуктивным данный метод становится тогда, когда опирается на методику контент-анализа.

Контент-анализ — метод выявления и оценки специфических характеристик текстов и других носителей информации. Для этого, соответственно целям исследования, выделяются определенные смысловые единицы содержания и формы информации, затем производится замер частоты и объема упоминаний этих единиц в определенной совокупности текстов или других носителей информации.

Интервью — способ получения социально-психологической информации с помощью устного опроса. Различают два вида интервью: свободное, не регламентированное темой и формой беседы; стандартизированное, по форме близкое к анкете.

Тест (от англ. *test* — проверка, опыт) — система заданий, позволяющих измерить уровень развития определенного психологического качества личности. В социальной психологии чаще всего используются личностные тесты или групповые. Наиболее широкое распространение среди групповых тестов получил социометрический тест. Данный тест позволяет диагностировать уровень взаимных симпатий и антипатий и статусно-ролевые отношения в группе.

Эксперимент — один из основных методов социальной психологии. Основная масса эмпирических фактов получена с помощью эксперимента. По своим разновидностям эксперимент делится на лабораторный и естественный. В случае проведения лабораторного эксперимента действия испытуемых определяются инструкцией, а условия специально моделируются.

Естественный эксперимент проводится в условиях, близких к обычной деятельности испытуемых. При этом они не знают, что участвуют в эксперименте. Естественный эксперимент является промежуточным между наблюдением и лабораторным экспериментом. Психолог может влиять на ситуацию, но в формах, не нарушающих ее естественности для испытуемых. Общим требованием, предъявляемым для естественного и лабораторного экспериментов, является наличие контрольной и экспериментальной групп, чтобы было возможным сравнение полученных данных. Поскольку социальная психология стремится изучать реальные социальные группы, реальную деятельность личности в них, то естественный эксперимент является более перспективным методом.

К методам обработки полученной информации относятся: *факторный и корреляционный анализ, методы моделирования, техники компьютерной обработки полученных данных* и др.

1.3. История формирования социально-психологических идей

1.3.1. Социально-психологические идеи в рамках философских и социологических учений

Зарождение социально-психологических идей происходило первоначально в лоне философии, а затем произошло постепенное отпочкование от системы философского знания двух дисциплин — психологии и социологии, давших непосредственно жизнь социальной психологии. Родоначальником социально-психологических идей следует считать великих философов Платона и Аристотеля.

Платон рассматривает человека как нравственное социальное существо, нравственность которого зависит от качества души человека, его поведения. Платон считает, что условием нравственных поступков является истинное знание. Этим истинным знанием обладает душа. По учению Платона, душа состоит из трех частей: 1) разумной; 2) пылкой (воле-

вой); 3) воздевающей (чувственной). Чтобы человеческий род мог выжить и люди не поубивали друг друга, они должны жить добродетельно и воспитывать в этом духе своих детей. В понятие добродетели входят: мудрость, рассудительность, мужество, справедливость, благочестие. Знание и выполнение законов своего государства также является добродетелью. «Не стыдно ли людям заботиться о деньгах, о славе и почестях, а о разуме, об истине и о душе своей не заботиться и не помышлять, чтобы она была лучше?» — спрашивает Платон. Таким образом, воспитание детей в духе выполнения законов, норм общества имеет решающее значение для формирования нравственного добродетельного человека и сохранения общества.

Великий философ *Аристотель* в трактате «О душе» выделил психологию как своеобразную область знания и впервые выдвинул идею неразделимости души и живого тела. Аристотель придерживался той точки зрения, что душа (это проявление активной жизненной силы) является формой по отношению к материи, что она присуща всем объектам, принадлежащим к живой природе, т.е. растениям, животным и человеку. Душа, по Аристотелю, бестелесна, она есть форма живого тела, причина и цель всех его жизненных функций. «Если бы глаз был живым существом, то душой его было бы зрение», — писал Аристотель. Душа имеет три различных уровня: вегетативный — душа растений; чувственный, преобладающий в душах животных, и разумный, присущий лишь человеку. Разумную душу Аристотель характеризует как ту часть души, которая мыслит и познает. Разум вечен и находится в тесной связи с вселенским разумом. Аристотель впервые характеризует человека как «политическое животное», существующее и зависящее от общества, государства, которое может быть по-разному устроено (Аристотель анализирует различные типы обществ и их влияние на человека).

В философии нового времени нельзя опустить такие имена, как Т. Гоббс, Дж. Локк, Кл. Гельвеций, Ж.-Ж. Руссо, И. Кант, Г. Гегель.

Английский философ *Джон Локк* (1632—1704), например, утверждал, что ребенок от рождения выступает как «чистая доска», на которую наносятся разные записи в зависимости от условий воспитания, типа общества; таким образом, социальные факторы являются решающими в формировании человека. Воспитание формирует человека, создает разницу между людьми. Нравственность человека зависит от воли и умения сдерживать свои желания, поэтому надо укреплять волю, раз-

вивать способность стойко переносить трудности, физически закаляться. «Здоровый дух — в здоровом теле» — это главная цель воспитания. Нравственное воспитание, физический труд связаны с воспитанием разума, с формированием правильных представлений о добродетелях. По мнению Локка, цель образования — создать образованного делового человека, умеющего вести практические дела, умеющего быть полезным своей стране, воспитать гражданина общества, обладающего также и светскими манерами джентльмена.

Французский философ *Жан-Жак Руссо* (1712–1778), напротив, считал, что светская жизнь, светское общество может искалечить ребенка, поэтому лучше ребенку расти на лоне природы, в условиях свободы, естественно развиваясь. Воспитание должно следовать естественному ходу развития природы самого ребенка, важно учитывать индивидуальные и возрастные особенности ребенка, реализовать заложенные от природы способности ребенка (теория естественного воспитания). На ребенка действуют три силы: природа, люди, общество. Задача воспитателя — привести в гармонию действие этих сил, дать ребенку возможность самостоятельного накопления жизненного опыта (самостоятельно наблюдая, познавая мир) на лоне природы, развития самостоятельного мышления. Руссо надеялся, что устранение социальной несправедливости в обществе возможно через воспитание детей. Социальная несправедливость разрушает природу человека, создает его пороки, делает общество аморальным. А пока современное общество аморально, то даже науки, искусство, знания не способствуют развитию человека. Выдвинутая Руссо идея свободного воспитания, предоставления ребенку права на свободу выбора интересов, увлечений, занятий, профессии, религии не была поддержана французским обществом, правительством, церковью той эпохи, поэтому книгу Руссо сожгли, а римский папа предал Руссо анафеме.

Немецкий философ *Иммануил Кант* (1724–1804) обосновывает, что человек может стать человеком только через воспитание, в воспитании кроется тайна усовершенствования человеческой природы. Цель воспитания — вести род человеческий к совершенству. Кант заложил основы новых наук: *философской антропологии*, которая изучает человека, его природу; *педагогической антропологии*, изучающей процесс воспитания, усовершенствования человека. Был вскрыт факт зависимости психической регуляции поведения индивида от управляющих воздействий со стороны другого, т.е. исследование вплотную подошло к проблеме, относящейся к компе-

тенции социальной психологии. Кант отмечал, что *необходимо сформировать у ребенка нравственный категорический императив — ценить личность человека как высшую ценность и никогда не относиться к другому человеку как средству достижения своих целей.*

Великий немецкий философ *Георг Гегель* (1770—1831) обосновал, что главная цель воспитания — сделать человека самостоятельным существом, существом *со свободной волей*, который имеет знания *всеобщего* и способность подчинять свои цели *всеобщим целям*. Гегель характеризовал сущность воспитания как *приобщение человека к культуре и обществу*. Он писал, что человек — это продукт истории, а его разум — результат деятельности человеческой цивилизации. *Человек — творец и созидатель, и таким становится благодаря воспитанию.*

Как видно, социально-психологические идеи (первая интерпретация социальной психологии как учения о социальной детерминации психики человека) присутствовали в системах как идеалистической, так и материалистической философии. Позднее интерес к социально-психологическому знанию развивался в области социологии. Социология как наука об обществе сама выделилась в самостоятельную науку лишь в середине XIX в. Ее родоначальником считается французский философ-позитивист *Огюст Конт*.

Почти с самого начала своего существования социология стала строить попытки объяснения ряда социальных фактов посредством психологических законов. Так, французский социолог *Габриель Тард* общую модель социального рисовал как взаимоотношение двух индивидов, из которых один подражает другому.

Автор «понимающей социологии» *Макс Вебер* считал, что общественные взаимоотношения можно понять, только анализируя мотивы, желания людей, выделяя разные типы социальных действий:

1) целерациональные действия порождены стремлением людей достичь своих целей, руководствуясь разумом, логикой, личной выгодой, достижением прибыли;

2) ценностно-рациональные действия мотивированы стремлением человека реализовать значимые ценности справедливости, чести, дружбы и пр.;

3) аффективные действия порождаются чувствами, страстями, страхами человека;

4) рутинные, традиционные действия руководствуются правилами, нормами общества, привычками людей.

Таким образом, мотивы, чувства, мысли людей влияют на их социальные действия и на функционирование общества в целом.

Социолог *Эмиль Дюркгейм*, напротив, считал, что общество полностью формирует и детерминирует поведение каждого человека; общество, социальные факты обладают непреодолимой властью над человеком, а общие коллективные представления, общественное сознание людей является основой сплоченности, солидарности людей и общества в целом.

Позднее оформляется особое направление в системе социологического знания — психологическое направление в социологии. Родоначальником его в США является Л. Уорд, но наиболее значимо идеи этого направления были сформулированы в трудах Ф. Гиддингса. Законы социального стали теперь сводить к законам коллективной психики.

С точки зрения *Франклина Гиддингса*, первичный социальный факт составляет не сознание индивида, не «народный дух», но так называемое «сознание рода». Отсюда социальный факт есть не что иное, как социальный разум. Психологическое направление в социологии оказалось весьма жизнеспособным, потому что психологизация общественных отношений легко и органично согласуется с любыми попытками более углубленного истолкования общественной жизни. Впоследствии было трудно разделять психологическое направление в социологии и социальную психологию. По вопросу о предмете социальной психологии сложилось три подхода.

Первый, получивший преимущественное распространение среди социологов, понимал социальную психологию как науку о «массовидных явлениях психики» — психологии классов, других больших социальных общностей, традиций, нравов, обычаев, общественного мнения, моды и пр.

Второй подход видит главным предметом исследования социальной психологии личность: особенности личности, типологию личностей, положение личности в группе, межличностные отношения, вся система общения.

Третий подход рассматривает социальную психологию как науку, изучающую и массовые психические процессы, и положение личности в группе. Место социальной психологии пытаются отыскать внутри одной из «родительских» дисциплин (психология или социология) или на границах между ними. Но социальная психология имеет свою сферу собственных интересов, что и позволяет отграничить ее как от проблем социологии, так и от проблем общей психологии.

1.3.2. Краткая история социальной психологии за рубежом и в России

Первой социально-психологической концепцией второй половины XIX в. была *психология народов*, авторы которой — немецкий философ М. Лацарус (1824—1903), языковед Г. Штейнталь (1823—1893), В. Вундт (1832—1920).

Основная идея этой концепции состоит в том, что психология сталкивается с явлениями, причины которых следует искать не в индивидуальном сознании, а в сознании народа. Сознание народа выражается в мифах, обычаях, религии, искусстве. В. Вундту принадлежит постановка вопроса о том, что методом исследования психологии народа должен служить анализ мифов, обычаев, языка. Эта идея получила развитие в современной этнопсихологии — разделе социальной психологии о психологических характеристиках этнических групп.

Вторая социально-психологическая концепция, авторы которой — Г. Тард (1843—1904), итальянский юрист С. Сигеле (1868—1913), французский социолог Г. Лебон (1841—1931), — *психология масс* — сосредоточилась на изучении больших скоплений людей — «масс», главной чертой которых является господство инстинктивных реакций, преобладание чувств над интеллектом, что является причиной повышенной внушаемости людей, потери их личной ответственности.

Официально началом существования социальной психологии как самостоятельной дисциплины считается 1908 г.: в этом году появились работы английского психолога У. Макдугалла «Введение в социальную психологию» и американского социолога Э. Росса «Социальная психология».

Английский психолог Уильям Макдугалл (1871—1938) предложил «теорию инстинктов социального поведения». Основным понятием этой теории было понятие «инстинкт». Поведение людей, согласно мнению Макдугалла, обусловлено врожденными инстинктами. Он выделил инстинкты борьбы, бегства, воспроизведения рода, приобретения, строительства, стадный инстинкт. Инстинкты лежат в основе всей социальной жизни. Например: инстинкт борьбы является причиной войн, а инстинкт приобретения детерминирует рыночные отношения.

Положительное значение первых концепций заключалось в том, что в них были поставлены вопросы о соотношении сознания отдельного человека и сознания группы (психология народов и психология масс), о движущих силах социального поведения (теория инстинктов социального поведения).

достатком был описательный характер, отсутствие исследовательской практики.

Начало экспериментального этапа развития социальной психологии связано с работами В. Меде (Европа), Ф. Олпорта (США), В. М. Бехтерева (Россия). Внимание этих ученых было сосредоточено на изучении социально-психологических явлений в группах. В качестве метода использовался лабораторный эксперимент.

Владимир Михайлович Бехтерев (1857—1927) — русский физиолог, психиатр и психолог (основал первую в России экспериментально-психологическую лабораторию, а затем психоневрологический институт). Бехтеревым было установлено, что группа способствует изменению отношений к проступку, позволяет выдержать более сильные раздражители. В ходе экспериментов изучались половые, возрастные, образовательные, природные различия протекания психических процессов в условиях групповой деятельности.

Интересны исследования психолога *Курта Левина* (1890—1947), который сосредоточился на исследовании личности человека и исследовании группы. Согласно представлениям К. Левина, личность живет и развивается в психологическом поле окружающих ее предметов. Каждый из предметов обладает определенным зарядом (валентностью). Валентность можно определить как свойство предмета притягивать или отталкивать. Другими словами, валентность — это то, насколько данный предмет является ценным для человека. Воздействуя на человека, предметы вызывают потребности. Потребности — это своего рода энергетические заряды, порождающие напряжение. В состоянии напряжения человек стремится к разрядке, т.е. к удовлетворению потребности. К. Левин различал два вида потребностей — биологические и социальные, или квазипотребности.

Исследования К. Левина показали, что поведение человека может направляться не только сиюминутными потребностями, но и идеальными мотивами поведения, т.е. мотивами, представленными только в сознании человека. Наличие идеальных мотивов поведения дает возможность человеку преодолеть непосредственное влияние окружающих предметов (влияние поля).

Таким образом, поведение человека может быть полемым, в этом случае оно детерминировано существующей в данный момент времени ситуацией, либо волевым — поведение, выходящее за рамки существующей ситуации и обусловленное идеальными мотивами.

От анализа мотивации поведения отдельного индивида К. Левин переходит к исследованию группы. К. Левин становится инициатором направления, названного «групповой динамикой».

Группа трактуется как динамическое целое, как особая система, индивиды которой сплавляются под воздействием различных сил. Левин отмечал: «Сущность группы — не сходство или различие ее членов, а их взаимозависимость. Группа может быть охарактеризована как динамическое целое. Это означает, что изменения в состоянии одной части изменяют состояние любой другой. Степень взаимозависимости членов группы варьирует от несвязной массы к компактному единству». К. Левин занимался и проблемами групповой дифференциации, типологией стилей общения. Ему принадлежит описание стилей общения: демократический, авторитарный, попустительский. Именно в школе групповой динамики возникли так называемые *T-группы* — группы тренинга.

T-группа — группа, создаваемая для воздействия на ее членов с целью развития у них социально-психологической компетентности, навыков общения и взаимодействия.

В XX в. такие психологические теории, как бихевиоризм, психоанализ, когнитивные теории, интеракционизм неизбежно рассматривали и социально-психологические закономерности взаимодействия людей в группах, и тенденции формирования личности в зависимости от социальных особенностей общества (см. гл. 2).

Интеракционизм (от англ. *interaction* — взаимодействие) — направление социальной психологии, базирующееся на концепциях американского социолога Дж. Г. Муда (1863–1931). Ключевое понятие интеракционизма — социальное взаимодействие, под которым понимается непосредственная межличностная коммуникация или обмен символами. С точки зрения интеракционизма развитие личности происходит в процессе взаимодействия с другими людьми в обществе. Личность имеет структурное строение и состоит из трех основных компонентов: *I* (Я), *Me* (Меня), *Self* (Самость).

I (Я) является импульсивным, активным, творческим началом личности.

Me (Меня) — то, каким меня должны видеть другие, это нормативное «Я», внутренний социальный контроль, основанный на учете ожиданий требований значимых других людей. Нормативное «Я» как бы направляет импульсивное «Я» в соответствии с усвоенными нормами поведения в целях успешного, с точки зрения индивида, осуществления социального взаимодействия.

Self — «Самость» человека, представляет собой совокупность импульсивного и нормативного «Я», их активное взаимодействие. Личность — активное, творческое существо, способное оценивать и направлять собственные действия.

В дореволюционной России наиболее разработанная социально-психологическая концепция содержится в трудах Н. К. Михайловского. *Николай Константинович Михайловский* (1842–1904) — один из основателей социологии в России. Ему принадлежит разработка психологии массовых социальных движений, одной из разновидностей которой является революционное движение. Согласно его взглядам, действующими силами социального развития являются герои и толпа. «Героем мы будем называть человека, увлекающего своим примером массу на хорошее или дурное, благородное или подлейшее, разумное или бессмысленное дело. Толпой будем называть массу, способную увлекаться примером...», т.е. герой аккумулирует разрозненные чувства, настроения, мысли людей. Герой должен учитывать общественное настроение массы, чтобы она шла за ним.

Исследуя проблему общения между героем и толпой, Н. К. Михайловский в качестве механизмов общения выделяет подражание, заражение, внушение, противопоставимость.

Этнопсихологические проблемы исследовал *Александр Афанасьевич Потебня* (1835–1891). Согласно мнению А. А. Потебни, главным признаком любого этноса, обуславливающего существование народа, является язык. Согласно точке зрения А. А. Потебни, язык не является средством обозначения уже готовой мысли; если бы он имел такую функцию, было бы неважно, какой язык использовать, все они были бы легко взаимозаменяемы.

Но этого не происходит, потому что функция языка — не обозначение уже готовой мысли, а сотворение мысли через преобразование первоначальных доязычных элементов. При этом представители разных народов посредством национальных языков формируют мысль своим, отличным от других народов способом.

Развивая свои положения, А. А. Потебня пришел к ряду важных заключений:

- утрата народом своего языка равносильна его денационализации;

- представители разных национальностей не всегда могут достигнуть адекватного взаимопонимания, так как существуют специфические особенности и механизмы межнационального общения, поэтому важно учитывать мышление всех участвующих сторон;

— культура и образование развивают и закрепляют этно-специфические характеристики представителей тех или иных народов, а не нивелируют их.

В 1921 г. вышел фундаментальный труд *В. М. Бехтерева* «Коллективная рефлексология». Данная работа может рассматриваться как первый учебник социальной психологии в России. В. М. Бехтереву принадлежит развернутое определение предмета социальной психологии. Таким предметом является «изучение психологической деятельности собраний, сборищ, составляемых из массы лиц, проявляющих свою нервно-психическую деятельность как целое. Благодаря общению людей на митинге или в правительственном собрании — везде проявляется общее настроение, соборное умственное творчество и коллективные действия многих лиц, связанных друг с другом теми или другими условиями». В. М. Бехтерев выделил системообразующий признак коллектива — общность интересов и задач, побуждающих коллектив к единству действий. Он фактически ввел в психологию понятия индивида, индивидуальности, личности, считая, что «индивид — это биологическая основа, над которой надстраивается социальная сфера личности». Доказывая, что развитие личности невозможно без коллектива, Бехтерев вместе с тем подчеркивал, что влияние коллектива не всегда благотворно, ибо любой коллектив нивелирует личность, стараясь сделать ее шаблонным выразителем своей среды. Обычаи и общественные стереотипы ограничивают личность и ее деятельность, лишая ее возможности свободно проявлять свои потребности. Личная свобода и общественная необходимость, индивидуализация и социализация — две стороны общественного процесса, идущего по пути социальной эволюции.

Особое место в построении марксистской социальной психологии занимали труды *Георгия Валентиновича Плеханова* (1856—1918). Г. В. Плеханов дал с позиций исторического материализма определение понятия «общественная психология». По его мнению, это конкретно-историческое и классовое явление, социально обусловленное общественное сознание.

Особое значение для отечественной социальной психологии имели работы *Льва Семеновича Выготского* (1896—1934). Ему принадлежит создание культурно-исторической теории развития психики. Культура создает особые формы поведения, видоизменяет деятельность психической функции. Л. С. Выготский доказал, что высшие психические функции (произвольное внимание, память, абстрактно-логическое мышление, воля) являются социально обусловленными. Их нельзя понять

как функцию мозга, для понимания их природы необходимо выйти за пределы организма и искать причины их развития в жизни общества.

В 1930 г. постановление ЦК ВКП(б) «О педологических извращениях в системе наркомпросов» практически приостановило развитие психологии и социальной психологии в советской России. Педология — наука о ребенке — была объявлена антимарксистской и буржуазной наукой о детях. Социальная психология получила статус «одной из ветвей буржуазной психологии, которая подменяет исторический анализ общественных явлений их психологическим объяснением».

В последующие годы развитие социально-психологических идей в стране не полностью прекратилось. Основным источником и областью применения социальной психологии становятся педагогические исследования. В частности, исследования педагога и писателя *Антон Семеновича Макаренко* (1888—1939). А. С. Макаренко была разработана концепция формирования личности в коллективе. Он исследовал мотивационную сферу личности, механизмы формирования ее общественно ценных качеств. А. С. Макаренко принадлежит одно из определений коллектива, которое стало отправным для разработки социально-психологической проблематики в последующие десятилетия. *Коллектив*, согласно А. С. Макаренко, — это целеустремленный комплекс личностей, организованных и обладающих органами управления. Это контактная совокупность, основанная на принципе объединения. Основными признаками коллектива являются: наличие общих целей, служащих на благо общества; совместная деятельность, направленная на достижение этих целей; определенная структура — наличие органов, координирующих деятельность коллектива и представляющих его интересы. В своем развитии коллектив проходит путь от диктаторского требования организатора до свободного требования каждой личности от себя на фоне требований коллектива.

Только лишь в 1959 г. в «Вестнике ЛГУ» № 12 вышла статья А. Г. Ковалева «О социальной психологии». В 1962 г. организуется первая в стране лаборатория социальной психологии при Ленинградском государственном университете. В 1968 г. открывается первая кафедра социальной психологии в том же университете. В 1972 г. начинает работать кафедра социальной психологии при МГУ. С 1967 г. издаются учебники и учебные пособия по данной проблематике. В области методологии разрабатываются концепции Г. М. Андреевой, Б. Д. Парыгиным, Е. В. Шороховой. Исследования

групп отражены в работах К. К. Платонова, А. В. Петровского, Л. И. Уланского. Исследования социальной психологии личности связаны с именами Л. И. Божович, К. К. Платонова, В. А. Ядова. Исследованием социальной психологии общения занимались А. А. Бодалев, Л. П. Бueva, А. А. Леонтьев, Б. Ф. Ломов, Б. Д. Парыгин.

В настоящее время социальная психология нашла применение в различных областях общественной жизни: образовании, промышленном производстве, управлении, системе средств массовой коммуникации и рекламе, политике, в области борьбы с противоправным поведением и др.

ТЕМА 2. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

2.1. Понятие личности

Социальная психология изучает личность, проблемы формирования и социализации личности, ее положение в группе, в системе общения и межличностных отношений.

Понятие *«личность»* раскрывает *социально-психологическую сущность человека, формирующуюся в результате усвоения человеком общественных форм сознания и поведения, общественно-исторического опыта человечества* (личностью мы становимся под влиянием жизни в обществе, воспитания, обучения, общения, взаимодействия).

Социология рассматривает личность как представителя определенной социальной группы, как социальный тип, как продукт общественных отношений. Но психология учитывает, что в то же время личность — не только объект общественных отношений, не только испытывает социальные воздействия, но преломляет, преобразует их, поскольку *постепенно личность начинает выступать как совокупность внутренних условий, через которые преломляются внешние воздействия общества*. Эти внутренние условия представляют собой сплав наследственно-биологических свойств и социально обусловленных качеств, которые сформировались под влиянием предшествующих социальных воздействий. По мере формирования личности внутренние условия становятся более глубокими, в результате одно и то же внешнее воздействие может оказывать на разных людей разное влияние. Таким образом, *личность — не только объект и продукт общественных отношений, но и активный субъект деятельности, общения, сознания, самосознания*.

В психологию понятие «субъект» было введено С. Л. Рубинштейном («главный вопрос психологии — вопрос о субъекте»). В деятельности есть внешние и внутренние условия, тогда внешние условия — это природные и социальные воздей-

ствия, а внутренние условия — это субъект. Внешние условия действуют только через внутренние. А субъект (внутренние условия) действует через внешнее и этим сам себя изменяет, т.е. субъект активен, сам является продуктом своего действия, способен изменить внешние воздействия.

Поскольку человек живет в трех сферах мира: природа — общество — культура, можно выделить три типа субъектов:

1) *природный субъект* — это человек как биологическое существо, которое гибко приспосабливается к гибко изменяющимся условиям природной среды;

2) *социальный субъект* — человек как носитель присвоенных социальных норм, правил, принятых в данном обществе;

3) *субъект культуры* — субъект самостоятельного и ответственного решения жизненных проблем на основе общечеловеческих нравственных и культурных принципов.

Понятие «личность» (в широком смысле) включает все три типа субъектов.

Существует более узкое понимание личности как совокупности общественных отношений, когда подчеркивается, что личность есть понятие социальное, она выражает все, что есть в человеке надприродного, исторического. Личность не врожденна, а возникает в результате культурного и социального развития. Личность формируется в совместной деятельности и общении, испытывает на себе влияние культуры и общества в целом.

Однако нельзя рассматривать личность как слепок той культуры и того общества, к которому принадлежит человек. Происходит «наложение» социальных факторов (принадлежность к социальному классу, к определенной социальной группе), с одной стороны, и индивидуально-психологических и биологических особенностей человека — с другой. А. Г. Асмолов отмечает, что в личности можно выделить две субстанции: *социально-типическую субстанцию* и *индивидуально-уникальную субстанцию* (где уникальность достигается за счет собственной активности, своих мыслей, поступков, личной ответственности).

Личность — не только целеустремленная, но и самоорганизующаяся система. Объектом ее внимания и деятельности служит не только внешний мир, но и она сама, что проявляется в ее чувстве «Я», которое включает в себя представление о себе и самооценку, программы самосовершенствования, привычные реакции на проявление некоторых своих качеств, способности к самонаблюдению, самоанализу и саморегуляции. Быть личностью — это значит иметь активную жизненную

позицию, о которой можно сказать так: на том стою и не могу иначе. Быть личностью — значит осуществлять выборы, возникающие в силу внутренней необходимости, оценивать последствия принятого решения и держать ответ за них перед собой и обществом, в котором живешь. Быть личностью — это значит постоянно строить самого себя и других, владеть арсеналом приемов и средств, с помощью которых можно овладеть собственным поведением, подчинить его своей власти. Быть личностью — это значит обладать свободой выбора и нести ее бремя.

Личность (в узком смысле) — это субъект решения проблем, выбора, способный самостоятельно и ответственно решать проблемы, это субъект культуры. Личность может проявиться там, где человек сталкивается с проблемами, конфликтами. Человек еще не личность, если не способен самостоятельно решать жизненные проблемы и нести за свои решения и поступки ответственность.

Личность — это активно осваивающий и целенаправленно преобразующий природу, общество и самого себя человек, обладающий уникальным динамичным соотношением пространственно-временных ориентаций, потребностно-волевых переживаний, содержательных направленностей, уровней освоения и форм реализации деятельности, которая обеспечивает свободу самоопределения в поступках и меру ответственности за их последствия.

Свобода личности, или свобода выбора, воли, определяется возможностью человека осуществлять выбор того или иного варианта поведения, порой вопреки социальным обстоятельствам или собственным влечениям. «Человек — это единственное существо, которое может в любой момент сказать “нет” своим витальным биологическим влечениям» (М. Шелер). «Человек не свободен от социальных влияний, но от него зависит, сдастся ли он или сможет противодействовать социальным обстоятельствам. В этом плане свобода — это когда человек сам должен решать, выбрать ли ему добро, уступить ли ему злу» (Ф. М. Достоевский). «Свобода личности может перейти в произвол, если она не переживается с точки зрения ответственности» (В. Франкл).

Социально-психологические явления возникают при взаимодействии социальной среды, личности и группы.

Социальная среда — это все то, что окружает человека в его социальной жизни, это конкретное проявление, своеобразие общественных отношений на определенном этапе их развития. Социальная среда зависит от типа общественно-эко-

номических формаций, от классовой и национальной принадлежности, от внутриклассовых различий определенных слоев, от бытовых и профессиональных отличий («городская среда», «деревенская среда», «производственная среда», «артистическая среда» и т.п.).

Итак, общественно-экономическая формация в ее исторической, демографической, географической и национальной конкретности формирует данную социальную среду, порождающую тот или иной образ жизни и вслед за этим образ мышления и поведения. Следовательно, общественно-экономическая формация → социальная среда → образ жизни → личность — таков принципиальный путь формирования личности.

Расовые различия в биологическом аспекте (различия внешности, цвета кожи, волос и т.п.) генетически обусловлены, но расовые психологические различия обусловлены не столько биологическими причинами, сколько различием культурных этнических норм и условий жизни. Национальные психологические особенности не передаются генетически, а формируются в ходе воспитания и инкультурации ребенка в определенной социально-культурной среде: русский по рождению ребенок, но воспитанный в США, будет иметь американский национальный характер, выполнять культурные и социальные нормы американского общества. При сравнении рас средние различия между группами намного меньше диапазона индивидуальных различий внутри каждой группы.

По мнению Г. М. Андреевой, социальная психология, пользуясь определением личности, которое дает общая психология, выясняет, в каких конкретных группах личность, с одной стороны, усваивает социальные влияния (через какую из систем ее деятельности), а с другой стороны, как, в каких конкретных группах она реализует свою социальную сущность (через какие конкретные виды совместной деятельности).

Специфика социально-психологического подхода заключается в том, чтобы выявить, «каким образом сформировались эти социально-психологические черты, почему в одних условиях формирования личности они проявляются в полной мере, а в других возникли какие-то иные социально-типические черты вопреки принадлежности личности к определенной социальной группе. Для этого делается акцент на микросреду формирования личности. Прежде всего, надо выяснить, через какие группы осуществляется влияние общества на личность (как происходила социализация личности). С другой стороны, социальную психологию интересует

результат взаимодействий личности и группы (это проблема *социальной установки*).

К. К. Платонов, указывая на то, что для социально-психологического анализа личности следует четко разграничивать понятия «личность», «индивид», «индивидуальность», дает следующее определение личности: «Личность — это человек как субъект активной деятельности, преобразующий мир, а следовательно, носитель сознания и самосознания».

Согласно мнению Е. В. Шороховой, в основе социально-психологического понимания личности лежат характеристики *социального типа личности* как специфического образования, продукта социальных обстоятельств, ее структуры, совокупности ролевых функций личности, их влияния на общественную жизнь.

Е. В. Шорохова определяет предмет социальной психологии через перечисление объектов социально-психологического исследования.

В качестве таких объектов выделены:

- общественно-историческая детерминация личности и ее поведения;
- психический склад личности;
- социальная мотивация поведения и деятельности личности в различных общественно-исторических и социально-психологических условиях;
- становление духовного мира человека;
- черты личности, возникающие под воздействием общественных отношений и взаимоотношений людей (социально-психологические черты личности);
- социальные типы личности, национальные, профессиональные, половозрастные особенности личности;
- ценностные ориентации;
- ролевые функции;
- жизненная позиция личности;
- закономерности проявления и формирования общественной активности личности; проблемы внутренней противоречивости личности и пути ее преодоления;
- самовоспитание личности.

2.2. Проблема личности в зарубежных психологических теориях

Психика и личность человека настолько многогранна и сложна, что на современном этапе развития психология еще не достигла окончательно полного познания тайн челове-

ской души. Каждая из существующих психологических теорий и концепций раскрывает лишь какую-то одну из граней личности человека, выявляет те или иные реальные закономерности, но не всю истину о сущности психики человека. Поэтому абсолютизировать какую-либо одну психологическую теорию и отвергать все другие психологические концепции недопустимо. Чтобы познать личность человека максимально полно и всесторонне, комплексно, необходимо знать и учитывать все существующие психологические теории и подходы, необходимо рассматривать психику человека с разных сторон, выявляя и изучая ее различные грани. Большинство современных психологов согласны, что при анализе психики и структуры личности человека необходимо учитывать биологическую природу (тело, врожденные инстинкты) и социальную природу человека (социальные отношения, интериоризованные социальные нормы), сознательную и бессознательную сферы психики, единство познавательной-интеллектуальной, эмоционально-мотивационной, поведенческо-волевой сферы, сущность личности, ее центр, «самость».

2.2.1. Теория психоанализа З. Фрейда

Согласно исследованиям *З. Фрейда* (1856—1939), в структуре психики человека существует три уровня:

1) бессознательная психика — Ид (Оно), данная человеку от рождения, где сосредоточены врожденные инстинкты, обеспечивающие биологическое выживание человека;

2) уровень сознания — Эго (Я), который формируется у ребенка только под влиянием взаимодействия с людьми в обществе и развивается в течение его жизни в обществе;

3) уровень сверх-Я, суперэго или совести, который формируется у ребенка в процессе преодоления им Эдипова комплекса в раннем возрасте (4—5—6 лет) и усвоения моральных, нравственных основ.

Эдипов комплекс — противоречивое психологическое состояние ребенка в возрасте 3—4—5 лет, заключающееся в повышенной привязанности, любви и сексуальном влечении ребенка к родителю противоположного пола и скрытой враждебности, ревности к родителю своего пола. Например, мальчик испытывает влечение к матери, воспринимая отца как соперника, вызывающего одновременно и ненависть, и страх, и восхищение. Мальчик хочет походить на отца, но и хочет смерти ему, и потому испытывает чувство виновности, боится отца. Боясь кастрации, ребенок преодолевает сексуальное вле-

чение к матери, преодолевает Эдипов комплекс (к 5—6 годам), и у него возникает сверх-Я, совесть.

Сверх-Я, или суперэго содержит систему ценностей и норм, совместимых с теми, которые приняты в окружении человека, которые позволяют ему отличать, что хорошо и что плохо, что нравственно и безнравственно. Фрейд разделил суперэго на две подсистемы: совесть и Эго-идеал. Совесть включает способность к критической самооценке, наличие моральных запретов и возникновение чувства вины у человека, когда он не сделал того, что должен был сделать. Эго-идеал формируется из того, что одобряют и высоко ценят родители и сам человек, он ведет человека к установлению для себя высоких стандартов. Суперэго считается полностью сформировавшимся, когда родительский контроль заменяется самоконтролем.

Фрейд рассматривал семью как исходную модель общества. В семье складываются межиндивидуальные отношения (ребенок — мать, ребенок — отец, ребенок — другой ребенок), которые являются формообразующими для будущих социальных отношений. Формирование социальных отношений в обществе зависит, по Фрейду, от отношений ребенка с матерью и отцом. Отношения с матерью составляют модель того, как взрослый человек будет соотносить себя с обществом: мать для ребенка выступает, с одной стороны, как источник всех позитивных эмоций для него, как объект любви, а с другой стороны, мать ограничивает определенные желания ребенка и поэтому может вызывать и враждебные чувства к себе; аналогично и к обществу человек относится амбивалентно: и лояльно, и враждебно.

Отношения ребенка с отцом проецируются в дальнейшем на отношения с лидером, с властью. Люди в трудных ситуациях нуждаются в лидере, как в детстве нуждались в отце, который может и защитить, и руководить, указать, что делать, и наказывать. Если в детстве у ребенка преобладали внешние открытые или внутренние конфликтные отношения с родителями, то и во взрослой жизни такой человек будет часто склонен к конфликтным взаимоотношениям с окружающими людьми.

Фрейд полагал, что инстинкт жизни (Эрос) и энергия либидо побуждают людей не только к половой любви, но и к любви к родителям, к людям, к сотрудничеству и объединению с людьми, к единству человечества. В случае ослабления либидозной структуры и, как следствие, потери эмоциональной привязанности возникает такое явление, как паника.

Но инстинкт смерти (Танатос) порождает агрессивность людей, враждебность между людьми, между группами, народами, в силу этого конфликты и войны неизбежны. Поэтому взаимоотношения между людьми включают как элементы сотрудничества, объединения, так и враждебности, агрессивности, но важно не допустить перевеса инстинкта агрессивности, ибо это угрожает существованию человечества.

Все проявления человеческой активности (действия, мысли, чувства, стремления) подчиняются мощным бессознательным инстинктивным силам, в особенности сексуальным и агрессивным инстинктам.

Сознание и совесть человека — результат воздействия на ребенка влияния семьи как базового элемента общества, но поведение человека больше подчинено не сознанию, а бессознательным мотивам и силам, сути которых человек никогда не может полностью узнать.

Социально-психологические взгляды Фрейда наиболее полно сформулированы в таких его работах, как «Тотем и табу», «Групповая психология и анализ Эго», «Цивилизация и ее болезни».

Недостатком фрейдизма является преувеличение роли сексуальной сферы в жизни и психике человека, человек понимается в основном как биологическое сексуальное существо, которое находится в состоянии непрерывной тайной борьбы с обществом, заставляющим подавлять сексуальные влечения. Поэтому даже его последователи, неофрейдисты, отталкиваясь от основных постулатов Фрейда о бессознательности, пошли по линии ограничения роли сексуальных влечений в объяснении психики человека. Бессознательное лишь наполнялось новым содержанием: место нереализуемых сексуальных влечений заняли стремление к власти вследствие чувства неполноценности (А. Адлер), коллективное бессознательное («архетипы»), выражаемое в мифологии, религиозной символике, искусстве и передаваемое по наследству (К. Юнг), невозможность достичь гармонии с социальной структурой общества и вызываемое этим чувство одиночества (Э. Фромм) и другие психоаналитические механизмы отторжения личности от общества.

Психоанализ по мере своего развития обогащался новыми идеями и подходами, возникали следующие *психоаналитические концепции*:

- 1) эгопсихология Э. Эриксона;
- 2) социокультурная теория К. Хорни;
- 3) индивидуальная психология А. Адлера;

- 4) теория Э. Фромма;
- 5) аналитическая психология К. Юнга.

2.2.2. Эгопсихология, психосоциальная концепция развития личности Э. Эриксона

Опираясь на представления Фрейда о психосексуальном развитии человека, *Эрик Эриксон* (1902—1994) разработал теорию, в которой акцентируются социальные аспекты этого развития, рассматриваемого как процесс интеграции индивидуальных биологических факторов с факторами воспитания и социокультурного окружения.

Стадии развития личности, открытые Фрейдом, не отвергаются Эриксоном, а усложняются и как бы заново осмысливаются с позиции нового исторического времени. Но Эриксон считал, что не столько бессознательное «оно», сколько именно сознание — «Эго» составляет основу поведения и функционирования человека, а направлением развития «Эго» является достижение социальной адаптации, причем параллельно идет развитие «Оно» и инстинктов. Указанный взгляд на природу человека называли эго-психологией. Психосоциальная концепция развития личности, разработанная Эриксоном, показывает тесную связь психики человека и характера общества, в котором он живет.

Развитие Эго тесно связано с меняющимися особенностями социальных и культурных предписаний и системой ценностей. Сравнение воспитания детей в индейских племенах с воспитанием белых американских детей позволило ему сделать вывод, что в каждой культуре имеется особый стиль воспитания детей, — он всегда принимается матерью как единственно правильный. Этот стиль определяется тем, что ожидает от ребенка общество, в котором он живет. Каждой стадии развития человека соответствуют свои, присущие данному обществу, ожидания, которые человек может оправдать или не оправдать.

Эриксон ввел понятие «групповая идентичность». Она формируется с первых дней жизни, ребенок ориентирован на включение в определенную социальную группу, начинает понимать мир, как эта группа. Но постепенно у ребенка формируется и «эгоидентичность», чувство устойчивости и непрерывности своего «Я», несмотря на то, что идут многие процессы изменения. Формирование эгоидентичности — длительный процесс, включающий ряд стадий развития личности. Каждая стадия характеризуется задачами этого возраста, а задачи выдвигаются обществом. Но решение задач определяется

уже достигнутым уровнем психического развития человека и духовной атмосферой общества, в котором человек живет.

По мнению Эриксона, человек на протяжении жизни переживает *восемь психосоциальных кризисов*, специфических для каждого возраста, благоприятный или неблагоприятный исход которых определяет возможность последующего развития личности.

Первый кризис человек переживает на первом году жизни. Он связан с тем, удовлетворяются или нет основные физиологические потребности ребенка ухаживающим за ним человеком. В первом случае у ребенка развивается чувство глубокого *доверия* к окружающему его миру, а во втором, *наоборот*, — *недоверие* к нему.

Второй кризис связан с первым опытом обучения, особенно с приучением ребенка к чистоплотности (1—3 года ребенку). Если родители понимают ребенка и помогают ему контролировать естественные отправления, ребенок получает опыт *автономии*. Напротив, слишком строгий или слишком непослужательный внешний контроль приводит к развитию у ребенка *стыда* или *сомнений*, связанных главным образом со страхом потерять контроль над собственным организмом.

Третий кризис соответствует дошкольному детству (3—7 лет). В этом возрасте происходит самоутверждение ребенка. Игры и планы, которые он постоянно строит и которые ему позволяют осуществить, способствуют развитию у него чувства *инициативы*. Наоборот, переживание повторных неудач и безответственности может привести его к покорности и чувству *вины*.

Четвертый кризис происходит в школьном возрасте. В школе ребенок учится работать, готовясь к выполнению будущих задач. В зависимости от царящей в школе атмосферы и принятых методов воспитания у ребенка развивается вкус к *работе* или же, напротив, чувство *неполноценности* как в плане использования средств и возможностей, так и в плане собственного статуса среди товарищей.

Пятый кризис переживают подростки обоего пола в поисках *идентификаций* (усвоения образцов поведения значимых для подростка других людей). Этот процесс предполагает объединение прошлого опыта подростка, его потенциальных возможностей и выборов, которые он должен сделать. Неспособность подростка к идентификации или связанные с ней трудности могут привести к ее «распылению» или же к путанице ролей, которые подросток играет или будет играть в аффективной, социальной и профессиональной сферах. Эриксон

считает подростковый период центральным в формировании психологического и социального благополучия человека.

Шестой кризис свойствен молодым взрослым людям. Он связан с поиском *близости* с любимым человеком, вместе с которым ему предстоит совершать цикл «работа — рождение детей — отдых», чтобы обеспечить своим детям надлежащее развитие. Отсутствие подобного опыта приводит к *изоляции* человека и его замыканию на самом себе.

Седьмой кризис переживается человеком в сорокалетнем возрасте. Он характеризуется развитием чувства сохранения рода (*генеративности*), выражающегося главным образом в «интересе к следующему поколению и его воспитанию». Этот период жизни отличается высокой продуктивностью и созидательностью в самых разных областях. Если, напротив, эволюция супружеской жизни идет иным путем, она может застыть в состоянии псевдоблизости (*стагнации*), что обрекает супругов на существование лишь для самих себя с риском оскудения межличностных отношений.

Восьмой кризис переживается во время старения. Он знаменует собой завершение предшествующего жизненного пути, а разрешение зависит от того, как этот путь был пройден. Достижение человеком *цельности* основывается на подведении им итогов своей прошлой жизни и осознании ее как единого целого, в котором уже ничего нельзя изменить. Если человек не может свести свои прошлые поступки в единое целое, он завершает свою жизнь в страхе перед смертью и в отчаянии от невозможности начать жизнь заново.

Влияние внешних факторов среды (влияние родительского воспитания, культуры и истории) на развитие личности очень велико, хотя развитию личности нет пределов — оно происходит на протяжении всего жизненного цикла: человек решает все новые проблемы, приобретает новые качества «Эго» и меняется. Результаты первых четырех стадий психосексуального развития почти полностью обусловлены влиянием окружающей среды, а разрешение последующих кризисов больше зависят от «Эго» человека и меньше зависят от внешних факторов.

2.2.3. Социокультурная концепция К. Хорни

Карен Хорни (1885—1952) подчеркивала, что социокультурные условия оказывают сильное влияние на развитие и функционирование человека.

Решающим фактором в развитии ребенка являются социальные отношения между ребенком и родителями. Для детства

характерны две потребности: потребность в удовлетворении биологических нужд (в пище, сне и т.д.) и потребность в безопасности. Главной в развитии ребенка является **потребность в безопасности** — желание быть любимым, желанным и защищенным от опасности или враждебного мира. В удовлетворении этой потребности ребенок полностью зависит от родителей. Если родители проявляют истинную любовь и тепло в отношении к ребенку, тем самым удовлетворяется его потребность в безопасности, то сформируется здоровая личность. Если многие моменты в поведении родителей травмируют потребность ребенка в безопасности (неустойчивое, сумасбродное поведение, насмешки, невыполнение обещаний, чрезмерная опека, оказание явного предпочтения братьям и сестрам ребенка), то весьма вероятно патологическое развитие личности. Основным результатом такого дурного обращения родителей с ребенком является развитие у него **базальной враждебности**. В этом случае ребенок и зависит от родителей, и испытывает к ним чувства обиды и негодования. Этот конфликт приводит в действие такой защитный механизм, как вытеснение. В результате поведение ребенка, не ощущающего безопасности в родительской семье, направляется чувствами беспомощности, страха, любви и вины, выполняющими роль психологической защиты, цель которой — подавление враждебных чувств по отношению к родителям, чтобы выжить. Эти подавленные чувства враждебности проявляются невольно во всех взаимоотношениях ребенка с другими людьми как в настоящем, так и в будущем. Таким образом, у ребенка проявляется **базальная тревога, ощущение одиночества и беспомощности перед лицом потенциально опасного мира. Причиной невротического поведения являются нарушенные отношения между ребенком и родителями. С точки зрения Хорни, выраженная базальная тревога у ребенка ведет к формированию невроза у взрослого.**

В случае сформированности базальной тревоги человек следует одной из трех стратегий поведения, призванных ослабить чувство тревоги, и соответственно выделяются типы личности:

1) **уступчивый тип** ориентируется на людей, проявляет зависимость, нерешительность, беспомощность, думает: «Если я уступлю, меня не тронут»;

2) **обособленный тип** отстраняется от людей, думает: «Если я отстранюсь, со мной все будет в порядке», говорит: «Мне все равно», ничем и никем не увлекаясь;

3) **враждебный тип** ориентируется против людей, для него характерно доминирование, враждебность, эксплуата-

ция, он думает: «У меня есть власть, меня никто не тронет», думает, что следует бороться против всех и любую ситуацию оценить с позиции: «Что я буду иметь с этого?» Враждебный тип способен действовать тактично и дружески, но его поведение всегда нацелено на обретение контроля и власти над другими, на удовлетворение личных желаний и амбиций.

Все эти стратегии находятся между собой в состоянии конфликта. Здоровому человеку присуща большая гибкость, он способен менять стратегии сообразно обстоятельствам. А невротик использует только одну из трех стратегий, независимо от того, годится она в данном случае или нет. Если побеждает тенденция «к людям», то формируется мазохистическая установка (склонность к подчинению, готовность жертвовать собственными интересами), при доминировании тенденции «против людей» человек становится садистом (стремление к неограниченной власти, к подавлению людей), при победе тенденции «от людей» развивается либо склонность к отшельничеству, выбору занятий, связанных с уединением, либо развивается человеконенавистничество.

К. Хорни показала, что современные социально-культурные системы характеризуются мужским доминированием, в результате жизнь большинства женщин основывается на экономической, политической и психосоциальной зависимости от мужчин, женщины не имеют равных прав с мужчинами, поэтому ряд женщин стремятся стать более маскулинными как следствие проявления желания обладать «мужскими» привилегиями: власть, независимость, успех, сексуальная свобода и т.п. Ролевой контраст между традиционной ролью жены, матери и новой ролью «деловой, преуспевающей женщины, делающей карьеру» могут обуславливать определенные невротические отклонения в поведении деловых женщин

2.2.4. Индивидуальная психология А. Адлера

Альфред Адлер (1870—1937) дал название своей теории «индивидуальная психология», поскольку в латыни «индивидуум» означает «неделимый», т.е. означает сущность, которую нельзя разделить. Адлер рассматривал человека как единое целостное существо, как единство между сознательным и бессознательным, единство в его мышлении, чувствах, действиях, в каждом проявлении личности. А. Адлер полагал, что все дети испытывают чувство неполноценности, являющееся неизбежным следствием их физических размеров и недостатка сил и возможностей. В зависимости от способа преодоления

чувства неполноценности формируются различные типы личностей. Умеренное чувство неполноценности побуждает ребенка расти, «стать таким же сильным или даже сильнее других», стремиться к совершенствованию, к превосходству, к развитию своих способностей. Цель превосходства может быть как позитивной, так и негативной. Если она включает общественные интересы и заинтересованность в благополучии других — она развивается в конструктивном и здоровом направлении. Однако некоторые люди пытаются достичь превосходства посредством господства над другими, а не становясь более полезными другим. По Адлеру, борьба за личное превосходство, за господство над другими (что проявляется в жажде власти и агрессии) — это невротическое извращение, результат сильного чувства неполноценности и отсутствия социального интереса. Социальный интерес отражает степень заинтересованности человека во взаимодействии с людьми, в общественной солидарности. Для развития социального интереса необходима включенность в отношения с другими людьми. Особенно большое значение на развитие социального интереса оказывают члены семьи и прежде всего мать. Задача матери состоит в том, чтобы воспитывать в ребенке чувство сотрудничества, стремление к установлению взаимосвязей и товарищеских отношений. Социальный интерес выступает основным критерием психического здоровья человека. Душевно здоровые люди стремятся не только к личному благополучию, но и к благополучию других людей.

Адлер полагал, что только посредством сотрудничества с другими, стараясь внести свой вклад в общее дело, человек может преодолеть чувство неполноценности. Он писал, что люди, внесшие наиболее ценные вклады в развитие человечества, были всегда общественно ориентированы. С другой стороны, недостаток сотрудничества с людьми и возникающее в результате чувство неадекватности являются корнем всех невротических стилей жизни. Формирование жизненных целей начинается в детстве как компенсация чувства неполноценности, неуверенности и беспомощности в мире взрослых. Жизненные цели обеспечивают направление и задачи для деятельности человека. Например, человек, который стремится к превосходству личной власти, разовьет определенные черты характера, необходимые для достижения этой цели — амбицию, зависть, недоверие и пр. Адлер указывает, что эти черты характера не являются врожденными, первичными, это «вторичные факторы, навязываемые тайной целью человека».

Жизненный стиль — это уникальный способ, выбранный каждым человеком для следования своей жизненной цели, это интегрированный стиль приспособления к жизни и взаимодействия с жизнью вообще. Порядок рождения детей в семье способен влиять на формирование стиля жизни. Например, первенец получает повышенную любовь и заботу родителей, но когда появляется второй ребенок, первенец чувствует себя в положении «монарха, лишённого трона», пытается вернуть свое верховенство в семье, но неминуемо терпит поражение, поэтому приучает себя к изоляции, осваивает стратегию выживания в одиночку, не нуждаясь в чьей-либо привязанности или одобрении, стремится к власти и лидерству, становится хранителем семейных установок и моральных стандартов. Положение единственного ребенка в семье обуславливает то, что он слишком много получает заботы от родителей, привыкает ожидать такой же заботы от других людей, и стиль его жизни характеризуется эгоцентризмом и зависимостью, наличием трудностей во взаимоотношениях со сверстниками. Положение второго (среднего) ребенка в семье обуславливает непроизвольное его соперничество со старшим братом или сестрой, поэтому часто его стилем жизни становится соперничество, честолюбие, стремление доказать свое превосходство, ориентация на достижения. Положение младшего (последнего) ребенка обуславливает то, что он, с одной стороны, часто становится «баловнем» семьи, окруженным заботой родителей и старших братьев, сестер, но, с другой стороны, у старших детей больше привилегий, чем у младшего, поэтому он испытывает сильное чувство неполноценности, которое может детерминировать, либо стремление к борьбе, достижению превосходства («борющийся младший ребенок», возможный будущий революционер), либо нарастание комплекса неполноценности, склонность к депрессии, алкоголизму и т.п. Позиция ребенка в семье обуславливает возникновение определенных проблем, которые могут все-таки по-разному восприниматься ребенком, и поэтому описанная выше тенденция формирования жизненного стиля не жестко проявляется в каждом случае: дети, находящиеся в любой позиции, могут вырабатывать любые стили жизни в зависимости от субъективного восприятия и решения ими жизненных проблем.

Адлер отмечает, что в случае недостаточно выраженного социального интереса возможны следующие типы личностей (в зависимости от уровня активности).

Управляющий тип — это люди самоуверенные и напористые, с незначительным социальным интересом, если он во-

обще присутствует. Они активны, но не в социальном плане, им безразлично благополучие других, и для них характерна установка превосходства над внешним миром. Основные жизненные проблемы они решают во враждебном, антисоциальном плане (правонарушители, наркоманы, преступники и т.п.).

Берущий тип — люди относятся к внешнему миру паразитически и удовлетворяют большую часть своих потребностей за счет других. У них нет социального интереса, они стремятся получить от других как можно больше.

Избегающий тип — у этих людей нет достаточного социального интереса, нет должной активности, необходимой для решения собственных проблем, они боятся неудач и бегут от решения жизненных проблем. Они уходят от всего, что грозит трудностями или неудачей.

Социально-полезный тип — это зрелая полноценная личность, в ней соединены высокая степень социального интереса и высокий уровень активности. Такой человек искренне проявляет заботу о других и заинтересован в общении и взаимодействии с другими людьми, он осознает, что решение основных жизненных проблем — работа, дружба, любовь — требует сотрудничества, личного мужества, ответственности и готовности вносить свой вклад в благоденствие других людей.

Социальное чувство, развитое до высшего уровня — чувства общественного долга побуждает человека достичь наивысших результатов в чем-либо, что способствует общественному развитию. Совпадение социального интереса с индивидуальным стремлением к саморазвитию и совершенству характеризует оптимальный жизненный стиль личности. Таким образом, Адлер подчеркивает, что социальные отношения являются центральными для формирования личности, а социальное чувство — изначальная точка отсчета для психического развития и жизни здоровой личности. В дальнейшем социальные отношения определяют конструктивный жизненный стиль — кооперацию и сотрудничество с другими людьми в работе, в дружбе, любви. Ослабление или отсутствие социального чувства — причина негативного развития личности, невротического стремления к власти, иных неврозов. Индивидуалист с дополнительным «комплексом власти» становится асоциальным существом, провоцирующим локальные социальные катаклизмы. А. Адлер писал: «У всех духовно несчастных, дурно воспитанных и невротических натур в детстве не было условий для развития присущего им социального чувства, и поэтому им также недостает мужества, оптимизма, уверен-

ности в своих силах, имеющих своим непосредственным источником это чувство».

Адлер отмечал: «Изучая биографии наиболее значительных врагов человечества, бросается в глаза одна общая черта: со всеми с ними плохо обращались в детстве. Таким образом, у них развилась жестокость, зависть, враждебность; они не могут видеть других счастливыми».

Чтобы помочь человеку преодолеть явный или замаскированный «комплекс неполноценности» (в стремлении к личному превосходству, власти замаскирован), важно:

- 1) понять специфический стиль жизни человека;
- 2) помочь человеку понять себя;
- 3) усилить социальный интерес.

Психологический рост — это прежде всего движение от центрированности на себе и целей личного превосходства к задачам конструктивного овладения средой и социально полезного развития, сотрудничества с людьми.

2.2.5. Классификация социальных характеров Э. Фромма

Эрих Фромм (1900—1980) анализировал социальные факторы формирования психики, отмечал, что поведение человека может быть понято только в контексте влияния культуры, существующей в данный момент истории. По его мнению, «в социальный характер входит лишь совокупность черт характера, которая присутствует у большинства членов данной социальной группы и возникла в результате общих для них переживаний и общего образа жизни».

Сам социальный характер формируется всем образом жизни данного общества, но доминантные черты социального характера, в свою очередь, становятся созидательными силами, формирующими социальный процесс. Изменение социальных условий приводит к изменению социального характера, т.е. к появлению новых потребностей, а эти новые потребности порождают новые идеи. Новые идеи усиливают и укрепляют новый социальный характер и направляют человеческую деятельность в новое русло.

От социального характера следует отличать индивидуальный характер, благодаря которому внутри одной и той же культуры одна личность отличается от другой. Эти отличия частично обусловлены особенностями личности родителей, а также психическими и материальными условиями, в которых растет ребенок, а также обусловлены особенностями темперамента ребенка.

Если характер индивида более или менее совпадает с социальным характером, то доминантные стремления индивида побуждают его делать именно то, что необходимо и желательно в специфических социальных условиях его культуры.

Фромм выделяет следующие типы социальных характеров:

1. *Неплодотворные ориентации:*

а) *рецептивная структура характера* — человеку этого типа представляется, что единственный способ обрести желаемые блага (материальные вещи, любовь, знания, удовольствия) — это получить их из внешнего источника, от других людей, государства, Бога — и ничего от собственной активности. Они нуждаются в людях, которые обеспечат их безопасность, дадут им необходимые блага, поэтому они легко попадают в зависимость к людям, вынуждены соглашаться;

б) *эксплуататорская структура характера* — люди этого типа считают, что все необходимые блага находятся во внешней среде и ничего нельзя создать самому, но они не верят, что можно получить что-то от других в дар, и считают, что желаемое надо получить силой или хитростью, отнять у других. Каждый человек рассматривается ими как объект эксплуатации и оценивается по его полезности. К людям проявляется цинизм, подозрительность, скрытая или открытая враждебность, зависть и ревность;

в) *стяжательская структура характера* — люди этого типа не верят, что могут получить из внешнего мира что-то новое, поэтому надо беречь и экономить то, что есть. Они проявляют стяжательство, жадность, сверхэкономию и сверхаккуратность к вещам, собственничество и ревность к друзьям и любимым;

г) *рыночная ориентация характера* — люди этого типа стремятся к материальному обогащению и считают, что успех зависит от того, насколько человек хорошо умеет продать себя на рынке, насколько он умеет подать себя с привлекательной стороны, т.е. человек начинает воспринимать себя как товар. Если человек вынужден все время пробиваться к успеху и любая неудача являет жестокую угрозу его самооценке, то результатом будет чувство беспомощности, неуверенности и неполноценности.

2. *Плодотворная ориентация социального характера* является целью человеческого развития. Плодотворность предполагает, что человек обладает здоровой зрелой личностью, силой своего разума способен проникнуть в глубь явлений и познать их сущность, силой своей любви способен разру-

шить стену, отделяющего одного человека от другого, способен понять самого себя, свое назначение, которое отличает его от других людей и делает его тем, кто он есть; стремится стать тем, кем он является потенциально, используя и развивая все свои силы, способности и возможности. *Любовь* является плодотворной формой отношений к другим и к самому себе. Она предполагает заботу, ответственность, уважение и знание, а также желание, чтобы другой человек рос и развивался.

Любить человека плодотворно — значит заботиться о нем и чувствовать ответственность за его жизнь, не только за его физическое существование, но и за развитие всех его человеческих сил. Уважение к человеку означает способность видеть его таким, каков он есть, понимать его уникальность и индивидуальность. В процессе плодотворного мышления человек способен видеть объект таким, каков он есть, а не таким, каким хотелось бы думающему.

2.2.6. Бихевиоризм, или поведенческая психология

С позиции бихевиоризма, *личность* — совокупность реакций, которыми обладает индивид (навыки, сознательно регулируемые инстинкты, социализованные эмоции + способность пластичности, чтобы образовывать новые навыки + способность удержания, сохранения навыков) для приспособления к среде, т.е. *личность* — **организованная и относительно устойчивая система навыков**. Навыки составляют основу относительно устойчивого поведения, навыки приспособлены к жизненным ситуациям, изменение ситуации ведет к формированию новых навыков. Личность, по определению Б. Ф. Скиннера, есть набор поведенческих шаблонов. Различные ситуации вызывают разную реакцию. Реакция же человека зависит исключительно от предыдущего опыта и *генетической истории*.

Личность человека рассматривается К. Халлом как совокупность привычек, т.е. связей стимулов и реакций. Человек от рождения обладает набором драйвов (жажда, голод, боль, ориентировочный рефлекс). Эти драйвы при определенной интенсивности запускают соответствующее им поведение (инструментальное). Если это поведение протекает в определенных условиях, то эти условия могут приобретать характер вторичного драйва, наличие которого становится необходимым для удовлетворения потребности.

Оперантное поведение предполагает, что организм активно воздействует на окружение, и в зависимости от последствий результатов этих активных действий они (реакции) закреп-

ляются или отвергаются. Катание на роликовой доске, игра на фортепиано, обучение письму — все это примеры оперантных реакций человека, контролируемых результатами, следующими за соответствующим поведением. Если последствия благоприятны для организма, тогда вероятность повторения оперантной реакции усиливается. С точки зрения Скиннера, «наказание — довольно спорный способ отучить от нежелательного поведения, поскольку поведение, за которым следуют неприятные последствия, никуда не исчезает, оно лишь видоизменяется самым неожиданным образом. Человек в случае штрафа вынужден искать иные формы поведения, чтобы избежать штрафа. Часто оказывается так, что эти новые формы бывают еще менее желательными, чем те, которые вызвали наказание». **Главным средством формирования нового поведения выступает подкрепление.** Скиннер выделял «первичные подкрепления» (пища, вода, физический комфорт, секс) и вторичные, или условные, вторичные подкрепления (деньги, внимание, хорошие оценки, привязанность и т.п.). Вторичные подкрепления генерализуются, объединяются со многими первичными подкреплениями. Например, деньги являются средством для получения множества удовольствий, или еще более сильным генерализованным условным подкреплением является социальное одобрение. Ради социального одобрения со стороны родителей, окружающих людей человек стремится хорошо себя вести, соблюдать социальные нормы, хорошо учиться, делать карьеру, красиво выглядеть и т.п.

Скиннер боролся против использования наказания для контроля поведения, так как болевое наказание вызывает отрицательные эмоциональные и социальные побочные эффекты (страх, тревогу, антисоциальные действия, ложь, потерю самоуважения и уверенности), лишь временно подавляет нежелательное поведение, которое вновь проявится там, где отсутствует тот, кто может наказать, если уменьшится вероятность наказания. «Метод успешного приближения или формирования поведения» заключается в положительном подкреплении того поведения, которое наиболее близко к желаемому оперантному поведению. К этому приближаются шаг за шагом, поэтому одна реакция закрепляется, а затем заменяется другой, более близкой к желаемому поведению (так формируют речь, трудовые навыки и т.п.).

Чтобы эффективнее управлять поведением человека, необходимо учитывать, какое подкрепление является для человека наиболее важным, значимым, ценным в данный момент (**закон субъективной ценности подкрепления**), и, предоставляя

это субъективно ценное подкрепление в случае правильного поведения человека или угрожая лишить человека этой субъективной ценности в случае его неправильного поведения, будет возможно с высокой вероятностью управлять его поведением.

Человек способен предвидеть возможные последствия своего поведения и избегать тех действий и ситуаций, которые могут привести к негативным для него последствиям. Человек субъективно оценивает вероятность наступления тех или иных последствий; чем выше субъективная вероятность наступления негативных последствий, тем сильнее это влияет на поведение человека (**закон субъективной оценки вероятности последствий**). Один из способов воздействия на поведение человека — «нагнетение обстановки», «запугивание», «преувеличение вероятности негативных последствий». Если человеку кажется, что вероятность негативных последствий после какой-либо его реакции незначительна, то он готов «рискнуть» и совершить данную реакцию.

Первым в США принципы бихевиоризма на область социальной психологии распространил *Ф. Оллпорт*. Согласно мнению Оллпорта, *социальными стимулами при взаимодействии людей выступают речь, жесты, мимика, действия, соматические реакции*. А в качестве *социальных реакций* выступают *подражание, симпатии, заразительность реакций в толпе, выполняемая совместно работа*.

В последние десятилетия, развивая идеи классического бихевиоризма, сформировалось социально-когнитивное направление. Его представители Альберт Бандура и Джулиан Роттер показали, что хотя на поведение человека влияет социальное окружение, но люди также играют активную роль в создании социальной окружающей среды. Люди — это активные участники событий, влияющих на их жизнь, и научение происходит не только посредством прямого опыта и внешних подкреплений, внешних событий, но поведение человека может формироваться через наблюдение или на основе примеров. Люди могут учиться, наблюдая или читая, или слыша о поведении других людей. Человек наблюдает, что делают другие, а затем повторяет эти действия — **научение через наблюдение или пример**. Бандура считал, что люди копируют то, что видят вокруг себя. Поведение из окружения ребенка, подростка, взрослого человека выступает в качестве модели для подражания и копирования. Выучивание нового поведения зависит от поведения окружающих человека людей, от социальной среды.

А. Бандура показал, что новое поведение может возникнуть и как результат вербального (словесного) инструктирования. Научение с помощью вербальных инструкций — исключительно человеческое приобретение, следствие социальной жизни людей.

На поведение человека влияет тип его личности, *его «локус» контроля*: экстернал либо интернал.

Экстерналы взваливают ответственность за все происходящие с ними события на других людей и внешние обстоятельства.

Интерналы считают себя ответственными за все хорошие и плохие события их жизни. Легче поддаются влиянию и внешнему управлению экстерналы, их поведение легче программируется изменением внешних воздействий, ситуаций, стимулов и подкреплений, поскольку они изначально больше зависят от внешних обстоятельств.

Таким образом, с позиции бихевиоризма, человек — своеобразный биоробот, поведением которого можно управлять, формируя и закрепляя определенные реакции (без учета сознания и мнения человека) за счет внешних воздействий: изменяя стимулы, подкрепления, вероятность наступления последствий, давая внешние образцы поведения для подражания.

Теория социального научения показывает, что награда и наказание недостаточны, чтобы научить новому поведению. Научение через имитацию, подражание, идентификацию — важнейшая форма научения. **Идентификация — процесс, в котором личность заимствует мысли, чувства и действия от другой личности, выступающей в качестве модели.** Поведение модели сохраняется в памяти человека благодаря образному кодированию (мысленные визуальные образы) и вербальному кодированию (наблюдая модель, человек может повторять про себя, что она делает). Люди могут получить пользу от наблюдения успехов и поражений других так же, как из своего непосредственного опыта.

Механизмы подражания и копирования в социальной среде, с одной стороны, поддерживают постоянство, с другой стороны, способствуют изменению среды за счет появления новых, часто встречающихся форм поведения (феномен моды). Копироваться может любое воспринятое, доступное и привлекательное поведение. Агрессивное поведение копируется даже успешнее, как социально полезное поведение. Большую роль в механизмах обучения новому поведению играют средства массовой информации. Механизмы копирования используются в рекламных и коммерческих целях, реже в образовательных.

Люди способны сами оценивать свое поведение и поощрять или критиковать, или наказывать себя (Бандура назвал этот процесс **самоподкреплением**, т.е. люди награждают себя поощрениями, над которыми они имеют власть, всякий раз, когда достигают установленной ими самими нормы поведения). Человек способен представить символически и осознать последствия, исход своих действий, заранее предпринимать необходимые меры предосторожности, сформировать образы желаемых будущих результатов и поведенческие стратегии, направленные на то, чтобы достичь желаемых результатов (*способность человека к саморегуляции, к научению через наблюдение и моделирование*).

Американский психолог *Мартин Селигман* разработал **«теорию выученной беспомощности»** — беспомощность вызывают не сами по себе неприятные события, а опыт их неконтролируемости. Живое существо становится беспомощным в том случае, если оно привыкает к тому, что от его поведения ничего не зависит в случае, когда невозможно влиять на возникновение неприятных ситуаций. Было также выявлено, что беспомощности человек может научиться, если просто наблюдает за беспомощностью других.

Эксперименты *Эллен Лангер* с людьми преклонного возраста в частной лечебнице включали различные инструкции, согласно которым получалось, что обитатели одного из этажей дома престарелых могли распоряжаться своей жизнью, делать собственные выборы меню, кино, цветов и т.п.; на другом этаже люди получали то же самое, но без возможности влиять на свой выбор. Через 18 месяцев установили, что группа с правом выбора оказалась более активной и счастливой и в этой группе умерло меньше людей по старости, чем в другой. Таким образом, предположили, что возможность выбора и контроля ситуации могут спасти жизнь, а беспомощность может убивать.

Кроме процесса научения бихевиористы изучали и социализацию детей, приобретение ими социального опыта и норм поведения того социального круга, к которому они принадлежат. *Джордж Мид* (1863—1931), американский ученый, является автором концепции, названной социальным бихевиоризмом. Дж. Мид полагал, что личность ребенка формируется в процессе его взаимодействия с другими людьми, в процессе выполнения различных социальных ролей. Личность ребенка является объединением различных ролей, которые он на себя примеряет. Большое значение как в формировании, так и в осознании этих ролей имеет игра.

В зависимости от ожидания и от прошлого опыта (наблюдений за родителями, знакомыми) дети по-разному играют одни и те же роли. Представляют интерес исследования асоциального (агрессивного) и просоциального (приемлемого обществом) поведения, предпринятые психологами данного направления. Д. Доллард разработал теорию фрустрации. *Фрустрация* — нарушение поведения, вызванное невозможностью справиться с трудностями. Согласно теории Долларда, сдерживание слабых проявлений агрессивности, которые являются результатом прошлых фрустраций, может привести к агрессивности в зрелом возрасте.

Бихевиоризм рассматривает аномальное поведение как результат научения, т.е. внешние факторы окружения, воспитания вызывают аномальное поведение. Бихевиориальная терапия направлена на то, что убрать неадекватные реакции человека и сформировать более адекватные реакции поведения (не вникая в причины, которые вызывали эти неадекватные реакции, не интересуясь мнением, мыслями человека).

2.2.7. Когнитивная психология

Когнитивное направление подчеркивает влияние интеллектуальных, или мыслительных, процессов на поведение человека. Американский психолог *Джордж Келли* (1905—1966) — один из основателей этого направления, считал, что любой человек — это своеобразный исследователь, стремящийся понять, интерпретировать, предвидеть и контролировать мир своих личных переживаний, делающий вывод на основе своего прошлого опыта и строящий предположения о будущем. *Личностный конструкт — это идея или мысль, которую человек использует, чтобы осознать или интерпретировать, объяснить или предсказать свой опыт. Он представляет собой устойчивый способ, которым человек осмысляет какие-то аспекты действительности в терминах схожести и контраста.*

В когнитивной психологии личность понимается как организованная система более или менее важных личностных конструктов, которые человек использует, чтобы интерпретировать мир переживаний и предвидеть будущие события.

Социальное взаимодействие состоит в первую очередь из попыток одного человека понять, как другой человек осознает действительность. Чтобы плодотворно с кем-либо взаимодействовать, человеку необходимо интерпретировать какую-то часть конструктивной системы другого человека; надо, чтобы один человек поставил себя на место другого, чтобы

лучше понимать и прогнозировать его настоящее и последующее поведение.

Основу когнитивной социальной психологии составляют теории когнитивного соответствия. Это класс теорий, разработанных в западной социальной психологии.

Цель — дать объяснение соотношения логичного и алогичного в поведении человека. Фундаментальная идея всех теорий когнитивного соответствия состоит в том, что когнитивная структура человека не может быть несбалансированной, дисгармоничной. Если же это возникает (например, в результате противоречивой информации об одном и том же объекте), то немедленно возникает и тенденция изменить это состояние и вновь восстановить внутреннее соответствие когнитивной системы. Данная идея развивается такими учеными, как Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Ч. Осгуд, П. Танненбаум, Л. Фестингер.

Теория структурного баланса Ф. Хайдера основывается на идее соответствия и идее каузальной атрибуции. *Каузальная атрибуция* (от лат. *causa* — причина и *attribuo* — придаю, наделяю) — интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей. Объяснение причин поведения человека может быть через внутренние причины (внутренние диспозиции человека, устойчивые черты, мотивы, склонности человека) либо через внешние причины (влияние внешних ситуаций).

Процессы казуальной атрибуции подчиняются следующим закономерностям, которые оказывают влияние на понимание людьми друг друга.

1. Те события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему, обычно рассматриваются как его возможные причины.

2. Если тот поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-нибудь уникальное событие, то мы склонны именно его считать основной причиной совершенного поступка.

3. Фундаментальная ошибка атрибуции проявляется в тенденции наблюдателей недооценивать ситуационные и переоценивать диспозиционные влияния на поведение других, в тенденции считать, что поведение соответствует диспозициям. Поведение других людей мы склонны объяснять их диспозициями, их индивидуальными особенностями личности и характера («это человек со сложным характером»), а свое поведение склонны объяснять как зависящее от ситуации («в этой ситуации невозможно было вести иначе, а вообще я — совсем не такой»). Таким образом, люди объясняют свое собственное поведение ситуацией («я не виноват, уж такая сложилась си-

туация»), но считают, что другие сами несут ответственность за свое поведение.

4. Культура также влияет на ошибку атрибуции. Западное мировоззрение склонно считать, что люди, а не ситуации являются причиной событий. Но индусы в Индии с меньшей вероятностью, чем американцы, истолкуют поведение с точки зрения диспозиции, скорее они придадут большее значение ситуации.

В теории структурного баланса рассматривается состояние сбалансированности когнитивной структуры человека в ситуации восприятия им другого человека и построения двух рядов отношений: к этому человеку и к объекту, общему для двух партнеров по общению.

В теории коммуникативных актов *Т. Ньюкома* основной является идея о том, что средством преодоления дискомфорта, вызванного несоответствием между отношением человека к другому человеку и его отношением к общему для них объекту, является развитие коммуникации. *Коммуникация* (от лат. *communico* — делаю общим, связываю, общаюсь) — смысловой аспект социального взаимодействия. Одна из основных функций коммуникации состоит в достижении социальной общности при сохранении индивидуальности каждого из партнеров. По ходу коммуникации возможно изменение отношений к другому человеку или к объекту. Тем самым восстанавливается соответствие.

Ч. Осгуд, П. Танненбаум — авторы теории конгруэнтности (соответствия), считают, что для достижения соответствия в когнитивной структуре человека субъект должен одновременно изменить свое отношение как к другому человеку, так и к тому объекту, который они оба оценивают.

Л. Фестингеру принадлежит создание теории когнитивного диссонанса. Диссонанс есть отрицательное состояние, возникающее в ситуации, когда человек имеет разные, противоречащие друг другу сведения, мнения или знания об одном и том же объекте. Состояние диссонанса субъективно переживается как дискомфорт, от которого человек стремится избавиться. Для этого есть два выхода: изменить свое мнение относительно объекта либо получить новую информацию, которая бы устранила противоречие и согласовывалась с прежними представлениями.

2.2.8. Гуманистическая психология

Гуманистические психологи (*А. Маслоу, К. Роджерс, В. Франкл, Э. Фромм*) рассматривают человека как изначально хорошее существо, которому потенциально присущи

высшие духовные качества и высшие духовные потребности, но неблагоприятные социальные условия и ошибки воспитания могут временно блокировать развитие и реализацию высших духовных качеств и духовных потребностей. Люди, у которых развиты и доминируют высшие духовные потребности (стремление к саморазвитию, самосовершенствованию, поиску смысла своей жизни, к самореализации своего назначения, своих талантов во благо другим людям), — это самоактуализирующие личности. Принадлежность к группе и чувство самоуважения — необходимые условия для самоактуализации, так как человек может понять себя, только получая информацию о себе от других людей.

Но почему самоактуализирующихся людей мало (2–5%)? Маслоу считает, что причин может быть несколько:

1) неблагоприятные социальные условия, блокирующие удовлетворение низших и высших потребностей: «Человек жив хлебом единым, когда ему хлеба не хватает»;

2) в обществе жесткая идеология подавляет самостоятельность мыслей, духовный рост человека;

3) незнание человеком своего потенциала, сомнение в своих способностях, страх успеха, который мешает человеку стремиться к самосовершенствованию (комплекс Ионы);

4) неблагоприятные семейные психологические условия воспитания: неприятие, отчужденность ребенка, чрезмерная критичность к ребенку, наказания — «Ребенок лжет тем, кому опасно говорить правду»;

5) чрезмерное влияние потребностей безопасности, которые блокируют стремление человека к росту, самосовершенствованию, изменению, поскольку это может сопровождаться риском, ошибками, тревогой;

6) неудовлетворение высших метапотребностей — потребностей роста (Маслоу выделяет 14 высших духовных метапотребностей — стремление к целостности личности, к совершенствованию, к завершению, к справедливости, порядку и закону, к активности функционирования, к дифференциации и сложности, к красоте, к честности, открытости и простоте, к доброте, к уникальности и новизне, к игре и юмору, к истине и чести, к независимости и автономии, свободе) может не осознаваться человеком и не переживаться как осознанное желание, но тем не менее их неудовлетворение подавляет рост и функционирование здоровой личности и даже вызывает специфические психические заболевания — метапатологии (апатия, депрессия, отчуждение, цинизм, неспособность глубоко любить кого-либо, стремление жить только сегодняшним днем; отсутствие интереса к тому, что происходит в мире, к новой информации;

ненависть, отвращение к людям; тотальный эгоизм; нежелание чего-либо добиваться; ощущение бессмысленности, отчаяния, утраты смысла жизни, уход в наркотики, пьянство).

Карл Рэнсом Роджерс (1902–1987) так же, как и А. Маслоу, считал, что люди склонны стремиться вперед и при благоприятных условиях способны реализовать свой врожденный потенциал, демонстрируя истинное психическое здоровье. Одним из фундаментальных понятий подхода К. Роджерса является понятие «Я-концепция». Я-концепция — это совокупность представлений человека о самом себе в данный момент времени.

Согласно Роджерсу, каждый организм наделен стремлением заботиться о своей жизни с целью сохранять ее и улучшать. У человека на основе разнообразного жизненного опыта общения с другими людьми и поведения людей в отношении к нему формируется система представлений о себе — «реальное Я». То, каким человеку хотелось бы стать в результате реализации своих возможностей, образует «идеальное Я». К этому «идеальному Я» и стремится приблизиться «Я реальное». Поскольку у человека есть потребность в самоуважении и он хочет получить положительное отношение к себе людей, то человек порой скрывает свои истинные мысли и чувства, желания, внешне демонстрируя вместо этого те, которые получат одобрение окружающих. В результате человек все меньше остается самим собой, возникает внутренний разлад между желаниями и внешним поведением человека, какая-то часть личности подавляется, прячется, что вызывает внутреннюю напряженность, невротичность и дальнейшее отделение от «идеального Я». Личность уравновешена тем больше, чем больше согласия, или конгруэнтности, между «реальным Я» и его чувствами, мыслями, поведением, что позволяет приблизиться к своему «идеальному Я», а именно в этом суть актуализации. Я-концепция как представление о самом себе и определяет поведение человека в тех или иных ситуациях. Формирование Я-концепции происходит в результате взаимодействия с другими людьми, особенно большое значение имеют значимые другие. Содержание Я-концепции является результатом процесса социализации личности.

2.3. Социально-психологическое изучение личности в отечественной психологии

Взгляды на социально-психологические проблемы личности формировались представителями разных школ и направлений отечественной психологии.

2.3.1. Социально-психологические проблемы личности с позиций психологии отношений

Основоположниками психологии отношений в России являются *Александр Федорович Лазурский* (1874–1917) и его ученик и последователь *Владимир Николаевич Мясищев* (1893–1973).

По мнению А. Ф. Лазурского, отношение является системообразующим фактором структуры личности. Характеризуя личность как сложное целое, он разделил ее проявления на два рода: эндопсихические и экзопсихические.

Эндопсихика — это совокупность всех взаимосвязанных и взаимозависимых психических элементов и функций. Это внутренний механизм человеческой личности.

Экзопсихика определяется отношением личности к внешним объектам, к среде; это природа, материальные вещи, другие люди, социальные группы, наука, искусство, религия, душевная жизнь самого человека.

По мнению Лазурского, существует семь характеристик отношений, и они являются базовыми. Это:

- модальность отношений — отношения могут быть положительными, отрицательными, безразличными;
- степень интенсивности отношений;
- качественные особенности отношений;
- уровень развития и дифференцированности отношений;
- степень сознательности отношений;
- степень культурности форм отношения или его осуществления (позднее В. Н. Мясищевым данная характеристика была трансформирована в такое понятие, как форма обращения);
- широта или объем отношения, т.е. количество объектов, привлекающих интерес человека.

Разработку концепции психологии отношений продолжил В. Н. Мясищев. Согласно его точке зрения, «...система общественных отношений, в которую оказывается включенным каждый человек со времени своего рождения и до смерти, формирует его субъективные отношения ко всем сторонам действительности. И эта система отношений человека к окружающему миру и к самому себе является наиболее специфической характеристикой личности, более специфической, чем, например, ряд других ее компонентов, таких как характер, темперамент, способности».

По мнению Мясищева, «дефектные» отношения, в которые может оказаться включенным человек, ведут к отклонениям в формировании личности. И наоборот, социально и педагоги-

чески нормальные отношения развивают нравственно и психологически здоровые качества, составляющие структуру личности.

Отношения составляют системообразующее качество личности. В развитом виде они представляют целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей с различными сторонами объективной действительности. Отношения человека определяют движущие силы личности, выражающиеся в целях и задачах, которые она сама себе ставит.

В системе отношений центральное место занимают отношения человека к обществу, общности, коллективу, группе, к самому себе. Для понимания личности важен характер преобладающих отношений, меняющихся по степени или уровню развития. Уровни развития системы отношений определяются:

- уровнем отношений личности (идейный, конкретно-личный и витальный);
- сравнительной ролью общественно-коллективистических и индивидуально-эгоистических тенденций во взаимоотношениях с людьми;
- избирательно положительным или отрицательным характером отношений к тем или иным объектам в той или иной форме деятельности.

По этим основаниям выделяется три уровня в развитии системы отношений.

Так, *нижнему уровню* соответствует примитивный, витальный, ситуативно-обусловленный характер отношений (влечение).

Среднему уровню соответствует преобладание отношений конкретно-личного характера, личной симпатии, антипатии, непосредственного утилитарного интереса или расчета.

Высшему уровню соответствует преобладание идейных отношений-убеждений, сознания долга, общественно-коллективистических мотивов. По мере повышения уровня отношений возрастает их социальность.

Дальнейшее развитие концепции отношений было принято *Борисом Федоровичем Ломовым* (1927–1989). По мнению Б. Ф. Ломова, для раскрытия объективного основания психических свойств личности необходим анализ отношений «индивид — общество». В этой системе в качестве такого основания выступают общественные отношения.

Личность как член общества «необходимым образом включена (сознает ли она это или не сознает) в систему общественных отношений. Ее мотивы, стремления, установки, привычки,

симпатии и антипатии зависят от того, каково ее объективное отношение к производству, обмену и потреблению, какими гражданскими правами она обладает, как включена в политическую и идеологическую жизнь общества». Общественные отношения проявляются в многообразных формах: это личные и межличностные отношения, взаимовлияния и взаимные действия, содействия и противодействия, поступки, участие в социальных событиях, профессиональная и непрофессиональная деятельность, прямое и косвенное общение и т.д. Во всех этих включенностях в общественные отношения личность выступает как социальное качество индивида. Проявлениями этого качества являются действия, поступки, интеллектуальные, эмоциональные и волевые психологические свойства человека.

Процесс взаимодействия личности и системы общественных отношений осуществляется путем социализации и индивидуализации личности. Социально-психологические качества личности особенно отчетливо проявляются в ее направленности. По мнению Ломова, направленность выступает как *системообразующее* свойство личности, определяющее ее психологический склад. Отношения личности с другими людьми отражаются в ее потребностях, начиная от потребностей в материальных условиях жизни, включая потребности в деятельности, познании, общении, в способе удовлетворения этих потребностей. На базе потребностно-мотивационной сферы формируются жизненные цели личности, концепция ее собственного будущего.

Особое значение для социальной психологии личности имеют идеи Б. Ф. Ломова о *субъективных отношениях*. Эти отношения отражают, как личность относится к тем или иным событиям и явлениям мира, в котором она живет. В данном случае речь идет о ценностных ориентациях, привязанностях, симпатиях, антипатиях, интересах и др., т.е. о том, в чем выражается субъективная позиция личности, ее пристрастность, оценка событий, лиц, участвующих в них. Субъективные отношения являются интегральными свойствами личности, выступают в роли своего рода «костяка» субъективного мира личности. Субъективные отношения личности формируются и проявляются прежде всего как отношения к людям. Отношения ко всем другим сферам действительности опосредуются ими.

Полям формирования субъективных отношений выступают предметная деятельность, совместная деятельность и общение. Выступая в качестве формы отражения взаимодейст-

вий и взаимоотношений людей и их регулятора, субъективные отношения являются сущностной характеристикой социальной психологии личности.

Согласно комплексной теории *Б. Г. Ананьева*, в изучении человека как личности особо выделяются:

- *статус личности*, т.е. ее положение в обществе (экономическое, политическое, правовое и т.д.);
- *общественные функции*, осуществляемые личностью в зависимости от этого положения и исторической эпохи;
- *мотивация* ее поведения и деятельности в зависимости от целей и ценностей, образующих внутренний мир;
- *мировоззрение* и вся совокупность отношений личности к окружающему миру (природе, обществу, труду, другим людям, самому себе); характер и склонности.

Вся эта сложная система субъективных свойств и качеств человека, его социально-психологических феноменов определяет его деятельность и поведение. Основу динамической структуры личности составляет система социальных взаимозависимостей человека.

Б. Г. Ананьев считал, что структура личности строится по двум одновременно действующим принципам:

- 1) *субординационному*, или *иерархическому*, при котором более сложные или более общие социальные свойства личности подчиняют себе более элементарные и частные социальные и психофизиологические свойства;
- 2) *координационному*, при котором взаимодействие осуществляется на паритетных началах, допускающих ряд степеней свободы для координируемых свойств, т.е. относительную автономию каждого из них.

Необходимость изучения личности в системе социальных связей и отношений, по мнению Б. Г. Ананьева, обусловило то, что историческое, социологическое и социально-психологическое исследования личности составляют единый и основной путь ее изучения, определяющий собственно психологическое исследование.

2.3.2. Деятельностная теория (Л. С. Выготский, А. Н. Леонтьев, Д. Б. Эльконин)

Деятельностная теория (Л. С. Выготский, А. Н. Леонтьев, Л. Я. Гальперин, Д. Б. Эльконин, В. В. Давыдов, А. В. Петровский и др.) основывается на фундаментальном принципе — деятельностином подходе к психике. Деятельность — это процесс взаимодействия человека с окружающим миром,

процесс решения жизненно важных задач. При деятельностном подходе психика понимается как форма жизнедеятельности субъекта, обеспечивающая решение определенных задач в процессе взаимодействия его с миром. Психика — это не просто картина мира, система образов, но и система действий.

По мнению сторонников этой теории, психическое развитие человека имеет социальную природу: прогресс человечества определяется не биологическими, а социальными законами. Видовой опыт человечества фиксируется не с помощью механизмов генетической наследственности, а закрепляется в продуктах материальной и духовной культуры. Учение и воспитание — специально организованные виды деятельности людей, в процессе которой они усваивают опыт предыдущих поколений.

Единство психической и внешней материальной деятельности в том, что то и другое — деятельность. Оба эти вида деятельности имеют идентичное строение (цель, мотив, объект, на который она направлена, определенный набор операций, реализующих действие и деятельность; образец, по которому она совершается субъектом, является актом его реальной жизнедеятельности, принадлежит субъекту, выступает как активность конкретной личности). Их единство заключается и в том, что внутренняя психическая деятельность есть преобразованная внешняя материальная деятельность, есть порождение внешней практической деятельности.

Деятельность порождает все психические феномены, качества, особенности, процессы и состояния. В отличие от индивида, личность «ни в каком смысле не является предшествующей к его деятельности, как и его сознание, она ею порождается».

Главными психологическими составляющими деятельности являются ее мотивы. А. Н. Леонтьев разделяет мотивы на два вида: мотивы-стимулы и смыслообразующие мотивы.

Личностные смыслы интегрируются друг другом в связанную систему, обозначенную А. Н. Леонтьевым термином «смысловые образования личности». Иерархические связи мотивов образуют ядро личности. А. Н. Леонтьев отмечал: «Структура личности представляет собой относительно устойчивую конфигурацию главных, внутри себя иерархизированных мотивационных линий... Внутренние соотношения основных мотивационных линий в совокупности деятельности человека образуют как бы общий “психологический профиль” личности». В концепции А. Н. Леонтьева категории «лич-

ность», «сознание», «деятельность» выступают в своем диалектическом взаимодействии, триединстве.

А. Н. Леонтьев считал, что личность — это социальная сущность человека, и поэтому темперамент, характер, способности и знания человека не входят в состав личности в качестве ее подструктур, они лишь условия формирования этого образования, социального по своей сущности. *Направленность и воля* принадлежат личности, ибо волевой поступок невозможно рассматривать вне иерархии мотивов, так и направленность есть непосредственное выражение мотивационных структур, т.е. ядра личности.

Культурно-историческая концепция *Льва Семеновича Выготского* доказывает, что разгадка человеческой психики кроется не внутри мозга или духа, но в знаках, языке, орудиях, социальных отношениях. Чтобы понять высшие психические процессы (произвольная память, внимание, абстрактно-логическое мышление, речь), надо выйти за пределы организма и искать объяснения в общественных отношениях этого организма со средой. Детское развитие подчиняется не биологическим законам, а общественно-историческим законам. Развитие ребенка происходит путем присвоения исторически выработанных форм и способов деятельности человечества. Таким образом, *движущая сила развития у человека — это обучение*. Но обучение не тождественно развитию, оно создает зону ближайшего развития, приводит в движение внутренние процессы развития, которые вначале для ребенка возможны только во взаимодействии с взрослыми и в сотрудничестве с товарищами, но затем, пронизывая весь внутренний ход развития, становятся достоянием самого ребенка. *Зона ближайшего действия — это расстояние между уровнем актуального развития ребенка и уровнем его возможного развития, при содействии взрослых*. Л. С. Выготский писал: «Зона ближайшего развития определяет функции, не созревшие еще, но находящиеся в процессе созревания; характеризует умственное развитие на завтрашний день». *Феномен зоны ближайшего развития свидетельствует о ведущей роли обучения в умственном развитии ребенка. Обучение способно перестраивать всю систему сознания* («один шаг в обучении может означать сто шагов в развитии»).

Л. С. Выготский подчеркивает, что *психическое развитие — это целостное развитие всей личности*. В этой теории раскрывается социальная сущность человека и опосредствованный характер его деятельности (ее орудийность, знаковость). Согласно Л. С. Выготскому, высшие психические

функции возникают первоначально как форма коллективного поведения ребенка, как форма сотрудничества с другими людьми, и лишь потом они становятся индивидуальными функциями и способностями самого ребенка. Так, сначала речь — средство общения между людьми, но в ходе развития она становится внутренней и начинает выполнять интеллектуальную функцию. Отличительные особенности высших психических функций — опосредованность, осознанность, произвольность, системность; они формируются прижизненно в процессе овладения специальными средствами, выработанными в ходе исторического развития общества; развитие высших психических функций происходит в процессе обучения, в процессе усвоения заданных образцов. Функция опосредования высших психических процессов выполняется знаками, с помощью которых происходит овладение поведением, его социальная детерминация. Орудия труда изменяют вещество природы. Знаки культуры — это также орудия, но особые, психологические. Они изменяют не внешний материальный мир, а психику человека. Вначале эти знаки используются в общении между людьми, во внешнем взаимодействии. А затем этот процесс из внешнего становится внутренним (процесс интериоризации). Благодаря этому и происходит развитие высших психических функций. *Культурное и социальное развитие выступают как основное условие развития личности.*

Развитие личности как процесс социализации индивида осуществляется в определенных социальных условиях семьи, ближайшего окружения, региона, страны, в определенных социально-политических, экономических условиях, в этносоциокультурных, национальных традициях того народа, представителем которого он является. В то же время на каждой фазе жизненного пути, как подчеркивал Л. С. Выготский, складываются определенные социальные ситуации развития как своеобразные отношения ребенка и окружающей его социальной действительности. *Адаптация к действующим в обществе нормам, формам взаимодействия сменяется фазой индивидуализации, поиском средств и способов обозначения своей индивидуальности, непохожести, а затем фазой интеграции личности в общности — все это механизмы личностного развития* (по А. В. Петровскому).

Никакое воздействие взрослого на процессы психического развития не может быть осуществлено без реальной деятельности самого ребенка. И от того, как эта деятельность будет осуществлена, зависит процесс самого развития. Процесс развития — это самодвижение ребенка благодаря его деятельно-

сти с предметами, а факты наследственности и среды — это лишь условия, которые определяют не суть процесса развития, а лишь различные вариации в пределах нормы. Так возникла идея о ведущем типе деятельности как критерии периодизации психического развития ребенка.

Согласно А. Н. Леонтьеву, *«одни виды деятельности являются на данном этапе ведущими и имеют большее значение для дальнейшего развития личности, другие — меньшее. Одни играют главную роль, другие — подчиненную роль»*.

Ведущая деятельность характеризуется тем, что в ней перестраиваются основные психические процессы и происходят изменения психологических особенностей личности на данной стадии ее развития. Содержание и форма ведущей деятельности зависит от конкретно-исторических условий, в которых протекает развитие ребенка. Смена ведущих типов деятельности подготавливается длительно и связана с возникновением новых мотивов, которые побуждают ребенка к изменению положения, занимаемого им в системе отношений с другими людьми. Разработка проблемы ведущей деятельности в развитии ребенка — фундаментальный вклад отечественных психологов в детскую психологию. В исследованиях А. В. Запорожца, А. Н. Леонтьева, Д. Б. Эльконина, В. В. Давыдова, Л. Я. Гальперина была показана зависимость развития психических процессов от характера и строения различных типов ведущей деятельности. В процессе развития ребенка вначале происходит освоение мотивационной стороны деятельности (иначе предметы не имеют смысла для ребенка), а затем операционно-технической; в развитии можно наблюдать чередование этих видов деятельности (Д. Б. Эльконин). При усвоении общественно выработанных способов действий с предметами и происходит формирование ребенка как члена общества. Развивая идеи Л. С. Выготского, Д. Б. Эльконин рассматривает каждый возраст на основе критериев (табл. 2.1):

- социальная ситуация развития — система отношений, в которую ребенок вступает в обществе;

- основной или ведущий тип деятельности ребенка в этот период;

- основные новообразования развития, причем новые достижения в развитии ведут к неизбежности изменения и социальной ситуации, к кризису;

- кризис — переломные точки в детском развитии, отделяющие один возраст от другого. Большие кризисы в 3 года и 11 лет (подростковый кризис) — кризисы отношений, вслед за ними возникает ориентация в человеческих отношениях, а малые кризисы в 1 год и 7 лет открывают ориентацию в мире вещей.

Таблица 2.1. Периодизация психического развития по Д. Б. Эльконину

Возраст	Ведущая деятельность	Ведущая сторона социализации	Среда социализации	Положительный исход развития по Эриксону	Негативный исход развития по Эриксону	Новообразования
Младенчество (0—1 год)	Эмоциональное общение с взрослыми	Освоение норм общения с людьми	Семья, мать	Доверие к миру, оптимизм	Недоверие к миру, людям, пессимизм	Понимание слов людей, формирование наглядно-действенного мышления, овладение ходьбой, появление первых слов
Раннее детство (1—3 года)	Предметная деятельность	Освоение бытовых действий	Семья	Самостоятельность, автономия, опрятность	Зависимость от других, стыд, вина, агрессивность	Развитие речи, интеллекта, восприятия, автономии, «Я сам», выделение личности
Дошкольное детство (3—6 лет)	Игра	Освоение социальных ролей, норм поведения и общения	Семья	Инициатива, творчество, любознательность	Пассивность, следование образцу	От наглядно-образного мышления переход к символам, формирование волам, формирование самооценки, детского мировоззрения, совести, произвольного поведения, характера

Продолжение табл. 2.1

Возраст	Ведущая деятельность	Ведущая сторона социализации	Среда социализации	Положительный исход развития по Эриксону	Негативный исход развития по Эриксону	Новообразования
Младший школьный возраст (7–11 лет)	Учеба	Освоение умений, знаний, развитие интеллекта	Школа, соседи	Уверенность в себе, мастерство	Чувство неполноценности	Формирование отвлеченного вербально-логического мышления, умения управлять своим поведением, рефлексия, самооценивания
Подростковый возраст (11–14 лет)	Общение со сверстниками	Освоение норм общения, поведения	Группа сверстников	Нахождение себя, формирование самосознания	Путаница ролей, одиночество, чувство непонятности	Утверждение своей индивидуальности, независимости, формирование самосознания, самоопределения, «чувства взрослости», сексуальных интересов
Ранний юношеский возраст (14–18 лет)	Учеба с профессиональным аспектом	Освоение знаний, умений	Сверстники, школа	Выбор профессии, мировоззрения	Отсутствие профессиональных и жизненных планов	Формируется мировоззрение, способность строить жизненные планы и выбирать способы их реализации, жизненной перспективы, чувства дружбы, любви

Окончание табл. 2.1

Возраст	Ведущая деятельность	Ведущая сторона социализации	Среда социализации	Положительный исход развития по Эриксону	Негативный исход развития по Эриксону	Новообразования
Поздняя юность (18–25 лет)	Труд, любовь	Освоение новых форм общения и поведения, новых знаний, профессиональных умений	Друзья и партнеры по сексу	Устойчивые дружеские и любовные отношения, выбор карьеры	Одиночество, изоляция, поверхностные отношения, нет интереса к работе	Стабилизация характера, мировоззрения, самосознания, выбор профессии, стиля жизни, любимого человека, активность в сексуальной сфере, формирование профессионального мышления
Зрелость	Труд, своя семья	То же	Семья, коллеги по работе	Творческий потенциал самореализация в работе, детях, творчестве	Застой, регрессия, деградация личности	Расцвет и достижение вершин личностного, духовного, социального, профессионального развития

Психическое развитие ребенка осуществляется одновременно по линиям: познавательной сферы (становление интеллекта, развитие механизмов познания); психологической структуры и содержания деятельности (становление целей, мотивов и развитие их соотношения, освоение способов и средств деятельности); личности (направленности, ценностных ориентаций, самосознания, самооценки, взаимодействия с социальной средой и т.д.). В исследованиях Л. С. Выготского, А. Н. Леонтьева, Д. Б. Эльконина, Л. И. Божович было показано, что развитие ребенка как личности определяется последовательным формированием личностных новообразований. *Л. И. Божович* приводит их анализ внутри пяти возрастных этапов личностного развития:

1) центральным личностным новообразованием первого года жизни является возникновение аффективно заряженных представлений, которые и побуждают поведение ребенка вопреки воздействиям внешней среды;

2) к концу раннего детства, к трем годам, центральным новообразованием является «система Я» и рождаемая этим новообразованием потребность действовать самому («Я сам»). В этот период сталкиваются две силы: «хочу» и «надо», происходит формирование самосознания;

3) период 7–8 лет — это становление ребенка как «социального индивида», у ребенка возникает потребность в общественно значимой деятельности;

4) к 12–14 годам формируется «способность к целеполаганию», к определению и постановке сознательных целей;

5) к 15–16 годам у подростка появляется «жизненная перспектива».

В. С. Мухина рассматривает развитие личности как последовательное формирование структуры самосознания ребенка: «Общезначимой ценностью для общества и личности является структура человеческого самосознания, которую формируют имя собственное, самооценка и притязание на признание, представление себя как представителя определенного пола, представление себя во времени (в прошлом, настоящем и будущем), оценка себя в отношении прав и обязанностей».

Личность получает свою структуру из видового строения человеческой деятельности и характеризуется поэтому пятью потенциалами: познавательным, ценностным, творческим, коммуникативным и художественным.

Гносеологический (познавательный) потенциал определяется объемом и качеством информации, которой располагает личность. Эта информация складывается из знаний

о внешнем мире (природном и социальном) и самопознания. Этот потенциал включает в себя психологические качества, с которыми связана познавательная деятельность человека.

Аксиологический (ценностный) потенциал личности определяется приобретенной ею в процессе социализации системой ценностных ориентаций в нравственной, политической, религиозной, эстетической сферах, т.е. ее идеалами, жизненными целями, убеждениями и устремлениями. Единство психологических и идеологических моментов сознания личности и ее самосознания вырабатывается с помощью эмоционально-волевых и интеллектуальных механизмов, раскрываясь в ее мироощущении, мировоззрении и мироустремлении.

Творческий потенциал личности определяется полученными ею и самостоятельно выработанными умениями и навыками, способностями к действию созидательному или разрушительному, продуктивному или репродуктивному, и мерой их реализации в той или иной сфере (или нескольких сферах) труда, социально-организаторской и критической деятельности.

Коммуникативный потенциал личности определяется мерой и формами ее общительности, характером и прочностью контактов, устанавливаемых ею с другими людьми. По своему содержанию межличностное общение выражается в системе социальных ролей.

Художественный потенциал личности определяется уровнем, содержанием, интенсивностью ее художественных потребностей и тем, как она их удовлетворяет. Художественная активность личности разворачивается в творчестве, профессиональном и самодеятельном, и в «потреблении» произведений искусства.

Таким образом, личность определяется не своим характером, темпераментом, физическими качествами и т.п., а тем:

- 1) что и как она знает;
- 2) что и как она ценит;
- 3) что и как она созидает;
- 4) с кем и как она общается;
- 5) каковы ее художественные потребности и как она их удовлетворяет.

Главное же — какова мера ответственности за свои поступки, решения, судьбу.

Реализация деятельностного подхода в социальной психологии личности представлена в концепции *деятельностного опосредования межличностных отношений Артура Владимировича Петровского*. Основополагающими категориями в дан-

ной концепции являются *личность, деятельность и коллектив*. Межличностные отношения в группе опосредованы содержанием и ценностями группы. Социально-психологические явления в группе определяются содержанием этой деятельности, многоуровневой структурой групповой активности, уровнем развития групп. Вектор этого развития — от диффузной группы до развития коллектива, который представляет собой группу, где «межличностные отношения опосредуются общественно ценным и личностью значимым содержанием совместной деятельности... Личность может быть понята только в системе устойчивых межличностных связей, которые опосредуются содержанием, ценностями, смыслом совместной деятельности для каждого из участников».

2.3.3. Структурно-динамический подход в психологии личности

Существует большое разнообразие теорий личности, в которых принцип структурности занимает важное место. Для социальной психологии огромное значение имеют взгляды социальных психологов — А. Г. Ковалева, К. К. Платонова, Б. Д. Парыгина — на структуру личности.

А. Г. Ковалев предложил различать в личности три образования: психические процессы, психические состояния и психические свойства. Психические процессы составляют фундамент личности. Они формируют состояния. Из психических процессов образуются психические свойства. Свойства характеризуют устойчивый, постоянный уровень активности, обеспечивающий наилучшее приспособление индивида к воздействиям извне.

В процессе деятельности свойства определенным образом связываются друг с другом в соответствии с требованиями к деятельности. Образуются их сложные структуры, к которым относятся:

- темперамент (структура природных свойств);
- направленность (система потребностей, интересов, идеалов);
- способности (система интеллектуальных, волевых и эмоциональных свойств).

Синтез структур образует своеобразный облик или характер. Образование структур, а особенно их системы, обеспечивает относительную независимость поведения от случайных воздействий, ситуаций. В них выражается степень зрелости и определенности личности.

К. К. Платонов выделил в личности четыре подструктуры. Основанием для этого разделения послужило отношение биологического и социального, врожденного и приобретенного, процессуального и содержательного;

Согласно концепции *К. К. Платонова*, низшим уровнем личности является биологически обусловленная подструктура, в которую входят возрастные, половые свойства психики, врожденные свойства типа нервной системы и темперамента. Следующая подструктура включает в себя индивидуальные особенности психических процессов человека, т.е. индивидуальные проявления памяти, восприятия, ощущений, мышления, способностей, зависящих как от врожденных факторов, так и от тренировки, развития, совершенствования этих качеств. Далее уровнем личности является также ее индивидуальный социальный опыт, в который входят приобретенные человеком знания, навыки, умения и привычки. Эта подструктура формируется преимущественно в процессе обучения, имеет социальный характер. Высшим уровнем личности является ее направленность, включающая влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, взгляды, убеждения человека, его мировоззрение, особенности характера, самооценки. Подструктура направленности личности наиболее социально обусловлена, формируется под влиянием воспитания в обществе, наиболее полно отражает идеологию общности, в которую человек включен.

В концепции *Б. Д. Парыгина* проанализирована социально-психологическая структура личности: статическая и динамическая. В динамической структуре личности фиксируются основные компоненты психики индивида в непосредственном контексте человеческой деятельности — это модель психического состояния и поведения человека, которая позволяет понять механизмы взаимосвязи между собой всех компонентов в психике индивида. В динамической структуре личности *Б. Д. Парыгин* выделяет два основных аспекта:

- 1) внутренний — интроспективный;
- 2) внешний — поведенческий.

Модификациями динамической структуры выступают:

- а) структура вербального поведения;
- б) структура невербального поведения;
- в) структура внутреннего состояния;
- г) структура невербального психического состояния.

В статической структуре личности выделяются свойства:

- свойства всеобщие, т.е. единые для всех людей;
- социально-специфические, т.е. присущие тем или иным группам людей или общностям;

— индивидуально-неповторимые, т.е. характеризующие индивидуально-типологические особенности, свойственные той или иной личности.

Динамическая и статическая структуры личности могут находиться в противоречии; противоречивыми могут оказаться разные составляющие (элементы) этих структур.

Социально-специфический опыт человека зависит от проявления специальных социально-психологических феноменов: социальных ролей, социальных норм, ценностных ориентаций, символов, социальных значений, позиции личности, ее самосознания.

2.4. Социализация личности и концепции социализации

Социализация личности — процесс формирования личности в определенных социальных условиях и социальных группах, в ходе которого ребенок избирательно вводит в свою систему поведения те нормы и правила, которые приняты в данной социальной группе и обществе.

Процесс социализации включает: освоение культуры человеческих отношений и общественного опыта, социальных норм, социальных ролей, видов деятельности, форм общения.

Источники социализации:

- семья;
- система образования;
- средства массовой информации;
- общественные организации.

Социализация не тождественна воспитанию. Воспитание — это целенаправленная система психолого-педагогических воздействий на ребенка со стороны родителей и педагогов с целью сформировать у ребенка определенные качества и формы поведения в соответствии с некоторым идеалом, социально желательным образцом. Ребенок при этом может играть и пассивную роль. При социализации же ребенок играет активную роль (что-то выбирает, что-то отвергает). Разные способы ухода и воспитания детей у разных народов способны оказывать решающее влияние на формирование характера, личности и поведения людей данной национальности.

Основным механизмом социализации Г. Тард провозгласил *подражание*, регулируемое обществом через свои социальные институты — систему образования и воспитания, семью, общественное мнение.

Г. М. Андреева определяет социализацию следующим образом: «социализация — это двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, *усвоение* индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей; с другой стороны..., процесс *активного воспроизводства* индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду... человек не просто усваивает социальный опыт, но и преобразовывает его в собственные ценности, установки, ориентации».

А. В. Мудрик дает следующее определение: социализация — это «развитие и самоизменение человека в процессе усвоения и воспроизводства культуры, что происходит во взаимодействии человека со стихийными, относительно направляемыми и целенаправленно создаваемыми условиями жизни на всех возрастных этапах».

В словаре по психологии социализация определяется как «процесс и результат усвоения и активного воспроизводства индивидом социального опыта, осуществляемый в общении и деятельности».

Влияние общества и личности рассматривается с позиции следующих подходов.

1. Общество первично по отношению к человеку, выступает как внешняя принудительная сила, влиять на которую люди не могут либо влияют незначительно, не меняя сути социальных факторов. Социальные факторы полностью доминируют над личностью человека. Социальная реальность, коллективное сознание господствуют над всеми признаками индивидуального сознания.

2. В развитом обществе социальные действия людей играют важную роль. Чтобы понять общество, надо понять мотивы и действия людей. В одном и том же обществе формируются совершенно различные личности. Личность обладает определенной автономией, возможностью выбора ценностей и целей, свободой выбора: принять общество, либо отвергнуть какие-либо социальные нормы, либо стремиться преобразовать нормы или даже общество в целом.

Личность с точки зрения марксизма — объект, на который общество все время действует, т.е. личность выступает как совокупность общественных отношений, но и одновременно личность — активный субъект действия. Жизнедеятельность личности зависит от социальных условий ее существования в обществе, от наследия прошлого, от объективных законов истории, но в тоже время человек, вовлеченный в деятель-

ность, общественную практику, является субъектом общественного развития.

Под социализацией понимается процесс усвоения человеком образцов поведения, социальных норм и ценностей, а также психологических механизмов, необходимых для успешного функционирования в данном обществе.

Существует ряд концепций, которые уточняют закономерности и функции социализации.

В концепции функционализма (Э. Дюркгейм) подчеркивается, что социализация — главное средство общества, благодаря которому к биологической и эгоистической сущности человека добавляется новая социальная сущность, в результате чего человек обретает способность вести нравственную социальную жизнь.

Социализация — это процесс усвоения и подчинения человека социальным нормам. Социализация обеспечивает прочность и сохранение общества и передачу информации между поколениями.

В школе *структурного функционализма* (Т. Парсонс, Р. Мертон) придерживаются концепции «жесткой» социализации (предполагает подчинение человека обществу, адаптацию и полную интеграцию человека в социальную систему).

В концепции «социального конструирования реальности» (Х. Бергер, Т. Лукман) социализацию рассматривают как конструирование, включающее последовательность жизненных фаз, каждая из которых имеет разное значение в процессе социализации. Выделяют две основные фазы: **первичная** и **вторичная** социализация.

Первичный процесс социализации рассматривают как процесс идентификации, усвоения ребенком норм поведения родителей как своих собственных. Родительское поведение и родительский мир воспринимается как единственно возможный, и он наиболее прочно укореняется в сознании и личности ребенка. Первичная социализация не может происходить без эмоциональной идентификации с родителями. Этапы вторичной социализации опираются на результаты первичной социализации. Вторичная социализация — это приобретение специфически ролевого знания и поведения. Может происходить без эмоциональных отношений, основываясь на формально-деловых отношениях: (учреждения, социальные институты, официальные лица, СМИ, телевидение).

Выделяют следующие стадии социализации.

1. **Первичная социализация**, или *стадия адаптации* (от рождения до подросткового периода ребенок усваивает

социальный опыт некритически, адаптируется, приспосабливается, подражает).

2. **Стадия индивидуализации** (появляется желание выделить себя среди других, критическое отношение к общественным нормам поведения). В подростковом возрасте стадия индивидуализации, самоопределения («мир и я») характеризуется как промежуточная социализация, так как все еще неустойчиво в мировоззрении и характере подростка. Юношеский возраст (18–25 лет) характеризуется как устойчиво концептуальная социализация, когда вырабатываются устойчивые свойства личности.

3. **Стадия интеграции** (появляется желание найти свое место в обществе, «вписаться» в общество). Интеграция проходит благополучно, если свойства человека принимаются группой, обществом. Если не принимаются, возможны следующие исходы:

- сохранение своей непохожести и появление агрессивных взаимодействий (взаимоотношений) с людьми и обществом;
- изменение себя («стать как все»);
- конформизм, внешнее соглашательство, адаптация.

4. **Трудовая стадия** социализации охватывает весь период зрелости человека, весь период его трудовой деятельности, когда человек не только усваивает социальный опыт, но и воспроизводит его за счет активного воздействия на среду через свою деятельность.

5. **Послетрудовая стадия** социализации рассматривает пожилой возраст как возраст, вносящий существенный вклад в воспроизводство социального опыта, в процесс передачи его новым поколениям.

Основные задачи человека на стадиях первичной социализации:

- освоить новые социальные роли, перенять семейно-брачные установки;
- подготовиться к экономически самостоятельной жизни;
- самоопределиваться в профессиональной сфере;
- найти друзей и любимого человека.

Результаты этой стадии социализации определяют весь ход дальнейшей жизни и развития человека. И хотя личностные качества, сформированные в это время, поддаются в дальнейшем некоторым изменениям и коррекции, однако кардинальных изменений заложенного добиться бывает очень сложно.

Вторичная социализация — последующее усвоение социальных ролей, отличающих жизнедеятельность взрослого человека; дальнейшие изменения и корректировка личностных

качеств, норм, ценностей, моделей поведения и отношений, сформированных в ходе первичной социализации.

Можно выделить ряд качественных различий первичной и вторичной социализации:

- социализация взрослых выражается главным образом в изменении их внешнего поведения, в то время как детская социализация формирует и корректирует базовые ценностные ориентации, отношения и установки;

- взрослые могут оценивать нормы и в зависимости от своей оценки принимать или не принимать их, дети преимущественно усваивают нормы;

- социализация взрослых часто предполагает понимание относительности и условности принятых норм, правил и ценностей;

- социализация взрослых направлена на то, чтобы помочь человеку овладеть определенными новыми навыками, необходимыми для жизнедеятельности (причем зачастую конкретного характера, например профессиональными); у детей же социализация формирует главным образом основу поведения.

В основе механизмов социализации личности лежат четыре основных психологических механизма (имитация, идентификация, чувства стыда и вины).

Имитацией называется осознанное стремление ребенка копировать определенную модель поведения. Образцами для подражания в первую очередь становятся родители, но могут быть и другие люди, с которыми у ребенка складываются теплые эмоциональные отношения, хотя дети также склонны копировать поведение взрослых, которые наказывают их.

Идентификацией называется способ усвоения детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных, а также других людей, с которыми они тесно связаны.

Имитация и идентификация способствуют формированию определенного поведения. Стыд и вина, наоборот, запрещают определенное поведение и подавляют его. Однако социализация не может быть эффективной на 100%: дети, подростки, юноши оказывают определенное сопротивление усилиям взрослых и изменяют процесс социализации на многих этапах его развития.

Подкрепление — поощрение обществом желаемого поведения человека и наказание за нарушение им установленных правил, в ходе которых внедряются в сознание система норм, знания о том, какие из действий одобряются, а какие — нет.

Интерииоризация — процесс формирования внутренней структуры психики в результате усвоения социальных норм,

ценностей и других компонентов социальной среды, перевода элементов внешней среды во внутреннее «Я».

Экстериоризация — вынесение вовне результатов умственных действий. Интериоризация и экстериоризация являются универсальными механизмами социализации.

В ходе социализации происходит взаимодействие биологических свойств человека с социальным контекстом и рождается личность с определенным набором психологических свойств. Рождение личности связано с двумя этапами ее развития. Так, А. Н. Леонтьев считал, что личность действительно рождается дважды. Первый раз это происходит примерно в три года, когда малыш произносит «Я сам». Второй раз тогда, когда возникает сознательная личность как высшее единство человека, сохраняющее свое постоянство... «Ведь независимо от накапливаемого опыта, от событий, которые меняют его жизненное положение, наконец, независимо от происходящих физических его изменений, он как личность остается в глазах других людей, и для себя самого тем же самым».

Теория «Зеркальное Я» Ч. Кули рассматривает социализацию как процесс формирования личности на основе взаимодействия ребенка с людьми и окружающим миром. Личность, самосознание и концепция «Я» формируются на основе восприятия реакции других людей, с которыми человек вступает в контакт. Через отношения с другими людьми, через их реакцию, через их оценки человек устанавливает, умный он или глупый, красивый или нет, и т.п. «Зеркальное Я» — это человеческое «Я», формирующееся через реакции других людей. Кули первым подчеркнул значение «обратной связи», получаемой нами от других людей, как главного источника данных о собственном «Я».

Концепция «обобщенного другого» (Дж. Мид). «Обобщенный другой» — совокупность всеобщих ценностей и стандартов поведения некоторой группы, которая формирует у членов этой группы их индивидуальный Я-образ. Осознание «обобщенного другого» развивается в процессе принятия и исполнения социальных ролей. Процесс формирования личности (социализация) — процесс обучения ребенка исполнению взрослых ролей. Первый этап — *имитация* — маленький ребенок копирует поведение взрослых, не понимая его.

В 3—4 года — *игровая стадия* — ребенок понимает поведение как исполнение определенных ролей, переход от первой роли ко второй в процессе игры развивает у детей способность придавать своим действиям такой смысл, который им придают другие члены общества.

Человеческая личность включает: 1) Я-сам 2) Я-меня — это осознание человеком себя с точки зрения других значимых для него людей. Обмениваясь ролями в процессе игры, дети вырабатывают эту часть личности, так как, глядя на себя с точки зрения другого участника игры, ребенок учится воспринимать впечатление о себе. На этом этапе развивается способность ребенка понимать ожидание других людей, направленное на него.

Стадия коллективных игр — 5 лет. Ребенок учиться понимать ожидания не других людей, а группы в целом, начинает оценивать свое поведение по тем стандартам, которые установлены в группе в целом или другими «со стороны». Принятие правил игры способствует принятию норм общества, формируется чувство социальной идентичности

Проходя все стадии вхождения в чужие роли, человек развивает способность видеть свое поведение с учетом реакции других людей, через осознание других людей в сознании личности формируется «обобщенный другой», и человек благополучно вписывается в общество. Первоначально ребенку легче понимать ожидания близких людей.

Недостаточная способность адаптироваться к чужой точке зрения, принимать на себя роли других людей отрицательно сказывается на развитии личности и взаимодействии с обществом.

У молодежи неумение принимать другие роли и видеть себя со стороны других приводит к снижению умственной и социальной способностей человека, к изоляции в своих замкнутых молодежных группах и появлению различных отклонений.

Концепция «значимого другого» (Д. Халлер). «Значимый другой» — это та личность, одобрения которой человек добивается, чьи указания он принимает (родители, друзья, авторитет). Человек стремится принять роль и подражать значимому другому. Таким образом, процесс социализации осуществляется через «значимого другого». Социализация может рассматриваться как процесс обучения ролевому поведению (человек становится частью общества).

Процесс социализации проходит эффективно, если у человека формируется идентичность и самоуважение. Идентичность — осознание существования своей уникальной индивидуальности. Групповая идентичность — осознание себя как части уникальной группы, которая обличается от других групп своими групповыми ценностями.

Самоуважение базируется на основе положительных оценок данного человека со стороны значимых других. Личность

уважает себя в зависимости от восприятия того, как она оценивается другими значимыми людьми, мнение которых для человека особенно важно.

Для формирования самоуважения важно, как проводится анализ человеком своих реальных достижений в разных сферах деятельности в сравнении с уровнем притязаний.

$$\text{САМОУВАЖЕНИЕ} = \frac{\begin{array}{l} \text{успех} \\ \text{реальные} \\ \text{достижения} \end{array}}{\text{уровень притязаний}}$$

Концепция межпоколенного взаимодействия (Ш. Айзенштадт). Любое общество имеет четкую возрастную дифференциацию со строго закрепленными социальными функциями. Функции, статус, права, возможности, формы поведения детей, подростков, молодежи, взрослых, стариков резко отличаются, создавая основу как для взаимодействия, так и для конфликтных противоречий.

Молодежная группа имеет систему определенных социальных ролей и соответственно статусов. Молодежь во всех современных обществах имеет пониженный социальный статус, проявляется ролевое бесправие молодежи (меньше прав по сравнению с взрослыми). Данная ситуация детерминировала негативное противоречие, когда молодежь является лишь потребителями: это стремление молодежи брать больше от общества, не неся ответственности и не прилагая усилий.

Попытки юноши играть роль взрослого вопреки ролевым ограничениям — через стремление принимать собственные рискованные решения, наперекор советам взрослых — порождают тенденцию ошибок, стремление демонстрировать свою взрослость и самостоятельность через секс, лихачество, алкоголизм, наркоманию, понимание свободы как самопроизвол. Дисбаланс ролей и прав личности обуславливает нарушение процесса перехода ролей от одного поколения к другому, что способно приводить к реформации и иногда даже к полному распаду всей структуры общественных взаимодействий.

Социальные критерии перехода от юношества к взрослости:

- достижение экономической, политической и социальной самостоятельности;
- обеспечение себя самостоятельно средствами существования;

- распоряжение деньгами независимо от других;
- самостоятельный выбор образа своей жизни;
- проживание независимо от родителей;
- вступление в брак.

Ряд молодых людей для перехода в статус взрослости используют вступление в брак, не реализуя все остальные критерии, т.е. происходит искажение, деформация межпоколенного и социального взаимодействия. Социализация личности многогранна, затрагивает все сферы жизнедеятельности, в том числе и сексуальную сферу. Социализация сексуального поведения проявляется в усвоении сексуальных и общественных норм, в сексуальной культуре, обусловленной половым воспитанием и сексуальным просвещением, в сексуальном опыте, выработке соответственных установок, стремлении к эротической привлекательности. Социальные детерминанты сексуального поведения объединены в теории сексуального сценария — разновидности поведенческой программы, предопределяющей возможный и предпочитаемый тип сексуального партнера, эротические ситуации и стимулы, требования к месту, времени и ситуации полового сближения.

Таким образом, личность всегда выступает как член общества, как исполнитель определенных общественных функций — социальных ролей. Можно сказать, что *социальная роль* — это выработанная социумом программа поведения человека в определенных обстоятельствах, обусловленная положением человека в обществе, его социальным статусом, его правами и обязанностями в обществе.

Социально-психологическая адаптация представляет собой процесс и результат взаимодействия личности с изменяющейся (изменившейся) социальной средой, в ходе которого постепенно согласуются требования обеих сторон так, что личность получает возможность выживания, а среда — воспроизведения.

Для человека положительными результатами социально-психологической адаптации являются:

- возможность выживания и удовлетворения своих социальных и биологических потребностей;
- приведение их в соответствие с социальными требованиями в результате формирования необходимых средств общения и поведения в целом.

Показателями достижения этих результатов могут быть:

- 1) высокий социальный статус человека в социальной среде;

2) психологическая удовлетворенность этим статусом, социальной средой в целом и ее наиболее значимыми (для него) элементами, например работой.

Для общества значимость социальной адаптации заключается в получении возможности воспроизведения своей социальной структуры.

ТЕМА 3. ЛИЧНОСТЬ И УСТАНОВКИ. РЕГУЛЯЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

3.1. Ролевое поведение и установки

Э. Гидденс характеризует социализацию прежде всего как процесс освоения социальных ролей, реализацию социального ролевого поведения. Освоение социальных ролей — часть процесса социализации личности, непременное условие «врастания» человека в общество себе подобных.

Социальная роль — соответствующий принятым нормам способ поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений.

Каждый человек, живущий в обществе, включен во множество различных социальных групп (семья, учебная группа, дружеская компания и т.д.). В каждой из этих групп он занимает определенное положение, обладает неким статусом, к нему предъявляются определенные ожидания. Таким образом, один и тот же человек должен вести себя в одной ситуации как отец, в другой — как друг, в третьей — как начальник, т.е. выступать в разных ролях. Примерами социальных ролей являются также половые роли (мужское или женское поведение), профессиональные роли. Социальная роль выступает как сравнительно устойчивый шаблон поведения, принятый в данном обществе для реализации определенного социального статуса, занимаемого человеком. Социальный статус отвечает на вопросы: «Кто этот человек?», «Какие права и обязанности он имеет?» Человек может иметь несколько социальных статусов. Но чаще всего только один определяет его положение в обществе. Этот статус называется **главным**, или **интегральным**. Отличают **предписанные** и **приобретенные статусы**.

Предписанный статус — значит навязанный обществом вне зависимости от усилий и заслуг личности. Он обуславливается этническим происхождением, местом рождения, семьей и т.д.

Приобретенный (достигнутый) статус определяется усилиями самого человека (например, писатель, ученый, директор и т.д.). Выделяются также *естественный* и *профессионально-должностной* статусы.

Естественный статус личности предполагает существенные и относительно устойчивые характеристики человека (мужчины и женщины, детство, юность, зрелость, старость и т.д.).

Профессионально-должностной — это базисный статус личности для взрослого человека, чаще всего являющийся основой интегрального статуса. В нем фиксируется социальное, экономическое и производственно-техническое положение (банкир, инженер, адвокат и т.д.).

Социальный статус обозначает конкретное место, которое занимает индивид в данной социальной системе.

Совокупность требований, предъявляемых к индивиду обществом, образует содержание социальной роли. А социальная роль — это уже реализация определенного требуемого поведения в соответствии с социальным статусом человека и социальными ожиданиями, требованиями окружающих людей.

Социальная роль — это совокупность действий, которые должен выполнить человек, занимающий данный статус в социальной системе. Каждый статус обычно включает ряд ролей. Совокупность ролей, вытекающих из данного статуса, называется ролевым набором.

Социальная роль распадается на *ролевые ожидания* — то, чего согласно «правилам игры» ждут от той или иной роли, и на *ролевое поведение* — то, что человек реально выполняет в рамках своей роли. Всякий раз, беря на себя ту или иную роль, человек более или менее четко представляет связанные с ней права и обязанности, приблизительно знает схему и последовательность действий и строит свое поведение в соответствии с ожиданиями окружающих. Общество при этом следит, чтобы все делалось «как надо». Для этого существует целая система социального контроля — от общественного мнения до правоохранительных органов и соответствующая ей система социальных санкций — от порицания, осуждения до насильственного пресечения.

Усваивая социальные роли, человек усваивает социальные стандарты поведения, учится оценивать себя со стороны и осуществлять самоконтроль.

Человек выполняет много разных ролей, и каждый раз ему требуется быть каким-то иным, чтобы получить одобрение и признание. Однако роли эти не должны быть противоречивыми, несовместимыми. Если одному и тому же человеку

предъявляют противоположные социальные требования, может возникнуть конфликт ролей. В этом случае формируется противоречивая личность, либо он выбирает лишь одни какие-то требования, игнорируя все другие требования и роли, другие группы людей, при этом человек отходит от лиц, которые его недооценивают, и стремится сблизиться с теми, кто его ценит.

В разных ситуациях человек исполняет разные роли, однако в чем-то постоянно остается самим собой, т.е. *ролевое поведение (П) — своеобразное сочетание ролей (Р) и индивидуальности (Я) личности исполнителя.*

Каждая роль накладывает известный отпечаток на личность, на самосознание человека, так как человек мобилизует ресурсы своего организма и психики для исполнения той или иной роли. Иногда возникает **внутриличностный конфликт**, когда человек вынужден исполнять роль, представления о которой не соответствуют его представлению о себе, его индивидуальному «Я».

Возможны следующие виды внутриличностных конфликтов:

1) если «роль» выше возможностей «Я», то человеку грозит переутомление, появление неуверенности в себе;

2) если «роль» ниже возможностей «Я», является недостойной, унижительной для человека, то разрешение этого конфликта может принять разные формы:

а) объективное изменение ситуации (например, человек неудовлетворен своей профессией, начинает учиться и своими практическими делами доказывает то, что ему по плечу более трудные и интересные дела);

б) не имея возможности изменить ситуацию, человек изменяет ее «только для себя», отказываясь от исполнения противоречащей его «Я» роли;

в) конфликт между ролью и «Я» не разрешается, а устраняется из сферы сознания, подавляется, в результате в поступках, чувствах, сознании человека явно не проявляется существование конфликта между «Я» и ролью, но внутреннее напряжение нарастает и «прорывается» на «козлах отпущения» (человек «срывает зло» на своих подчиненных и близких);

г) «рационализацией» называется случай, когда человек, вынужденный выполнять не соответствующую его «Я» роль, уверяет себя и других, что он это делает исключительно по собственному желанию;

д) «неадекватное поведение» проявляется в замене влечения к недоступной человеку роли стремлением исполнить

роль противоположную: так, ребенок, нуждающийся в нежности и ласке, но не надеющийся получить роль любимого, начинает вести себя подчеркнуто грубо и нахально;

е) человек, оказавшийся в не соответствующей для его «Я» роли, обращает свой гнев против себя, обвиняет себя или считает себя неудачником.

Что побуждает человека освоить ту или иную социальную роль? Внешние требования, своеобразное психологическое давление значимых для человека людей побуждают освоить роль, но все-таки более существенно влияют внутренние мотивы:

1) если выполнение каких-либо желаний человека возможно через овладение им определенной ролью и для него заманчивы те права, те льготы, которые доступны исполнению определенной роли;

2) если овладение ролью позволяет человеку приобрести социально-психологическую защищенность, дает возможность иметь более приятные социальные отношения с другими людьми, получить их признание, любовь, одобрение, уважение, то человек способен приложить максимум усилий для овладения этой социальной ролью.

Таким образом, действия человека, его активность обусловлены прежде всего внутренними побудительными силами, его мотивами, потребностями, желаниями.

Поскольку в реальной жизни человек включен во многие деятельности и отношения, вынужден исполнять разные роли, требования к которым могут быть противоречивыми, возникает необходимость в некотором механизме, который позволил бы человеку сохранить целостность своего «Я» в условиях множественных связей с миром (т.е. оставаться самим собой, исполняя различные роли). Личность (сформированная подструктура направленности) как раз и является тем механизмом, функциональным органом, который позволяет интегрировать свое «Я» и собственную жизнедеятельность, осуществлять нравственную оценку своих поступков, находить свое место не только в отдельной социальной группе, но и в жизни в целом, вырабатывать смысл своего существования, отказываться от одного в пользу другого.

Таким образом, развитая личность может использовать ролевое поведение как инструмент адаптации к определенным социальным ситуациям, в то же время не сливаясь, не идентифицируясь с ролью. Поведение человека в соответствии с той или иной ролью не исчерпывает содержания личности. Социальная роль — проявление внешнего «Я». Кроме него суще-

ствуется внутреннее «Я». В своем внешнем поведении человек может быть образцовым подчиненным и законопослушным гражданином, а в своем внутреннем мире он может быть бунтарем, девиантом. Внешнее «Я» формируется обществом, оно принудительно навязано человеку часто вопреки его желанию, представляет собой тот образ, каким нас хотели бы видеть окружающие. Внутреннее «Я» — это то, каким человек желал бы стать, не будь принудительных обстоятельств, это то, каким человек хотел бы видеть себя самого; внутреннее «Я» состоит из устойчивых элементов, формирующих характер человека, составляет нравственный стержень, или ядро, личности. Человек часто скрывает свое подлинное лицо под маской социальной роли, порой забывая, какой он на самом деле. Значительная часть людей растворяется в своем ролевом сценическом образе, вначале исполняя свою социальную роль даже вынужденно, но со временем привыкая к ней, добровольно и вполне сознательно беря на себя все хлопоты, ответственность и последствия, связанные с социальной ролью. Внешнее «Я», постоянно приспособляющееся к изменяющимся ситуациям, правилам, социальным нормам, моде и вкусам, должно представлять собой исполнителя множества ролей, которые приходится выполнять человеку в данное время. Исполнение разных ролей предполагает достаточно отчужденное отношение к большинству из них. Но отдельные из социальных ролей, которые долго выполняет человек, могут трансформироваться в своеобразные субличности человека, в результате человеческого «Я» может представлять собой не только целостное образование, но и состоять из нескольких «Я», включать субличности (в нормальном варианте развития).

Внутри личности почти каждого человека можно выделить некие части, например:

1) *любимое субъективное «Я»* — та часть личности, которая склонна преувеличивать собственные качества и способности («я — человек, заслуживающий лучшей участи», «я лучше многих»), оправдывать свои действия, обижаться на других, если эти другие делают что-то не по-вашему;

2) *отраженное «Я»* — совокупность представлений о том, что, по нашему мнению, другие думают о нас, причем отраженное «Я» может быть либо пристрастным (избирательно прислушивается к мнению о себе окружающих людей, игнорируя то, что не нравится и не хочет слышать), либо достаточно объективным и взвешенным (ориентируясь на мнения других, человек смотрит как в зеркало, может вносить коррективы в свои действия);

3) *идеальное «Я»* — это то, каким человеку хотелось бы быть, на какую референтную группу или кумира он хотел бы походить, на какие идеалы и ценности склонен ориентироваться;

4) *ожидаемое другими «Я»* — это то, каким, по мнению человека, его хотели бы видеть окружающие, прежде всего родители, любимые, значимые, авторитетные люди (при этом чем сильнее для человека авторитет некоего лица, чем сильнее эмоциональная привязанность к этому лицу, тем сильнее ориентация на его ожидания);

5) *демонстративное «Я»* — то, каким человек хочет выглядеть перед другими, его выставочное парадное «одеяние», стремление выглядеть перед людьми лучше, чем он есть на самом деле (желание скрыть неприятную информацию о себе), порой стремление высокомерно подчеркивать свой высокий (реальный или вымышленный) статус. Стремление вести себя среди незнакомых людей лучше, чем ты есть на самом деле, — одна из культурных условностей, без которых не может существовать человеческое общество; демонстративное «Я» помогает человеку контролировать поступки, проявлять культуру поведения, даже совершенствовать свое поведение и себя;

6) *домашнее «Я»* — естественное поведение человека, когда он снимает с себя социальные маски, роли, когда он расслабляется. О том, каков человек на самом деле, правильное судить на основании того, каков он дома, т.е. каково его домашнее «Я». Чем меньше домашнее «Я» и демонстративное «Я» различаются, тем более целостной является личность, тем сильнее в ней развиты нравственные начала.

7) *интимное «Я»* — тайная часть домашнего «Я», которая скрывается даже от самых близких и родных людей (какие-то наши тайны, непростительные ошибки, или неприличные желания, или вредные привычки, которые мы скрываем, не признаемся в них, чтобы не получить осуждение других, особенно значимых других).

Таким образом, демонстративное «Я» — это информация для дальних других, это наиболее искаженная, порой даже ложная информация, максимальная демонстрация своих достоинств, иногда выдуманных (дальним людям демонстрировать собственные недостатки опасно). Человек говорит только хорошее о себе и только хорошее о своем собеседнике, сообщает ему только то, что тому может понравиться, ожидая в ответ то же самое о себе; домашнее «Я» — это информация для ближних других, проявление и своих достоинств, и недостатков («от близких скрывать недостатки бесполезно»); а интимное «Я» — это информация только для себя, наиболее прав-

дивая часть, максимальное познание своих недостатков, хотя и не всех (порой человек обманывает и самого себя, но чаще не осознает свои действия, их причины и последствия).

Рольное поведение человека в соответствии с его социальным статусом и социальными требованиями, нормами главным образом детерминирует социальное «Я», демонстративное «Я», но также отраженное «Я», ожидаемое другими «Я», реальное «Я» личности. В зависимости от того, какие социальные роли исполняет человек, у него закрепляются не только определенные шаблоны поведения, но и определенные мнения, взгляды, отношения, установки, а также определенный стиль речи, одежды, образа жизни. Изменение социальных ролей, выполняемых человеком, может привести к существенному изменению поведения, облика, взглядов, ценностей, установок личности.

3.2. Социальные установки

Социальная установка — предрасположенность человека воспринимать что-то определенным образом и действовать тем или иным способом. Установка побуждает человека к определенной деятельности. Если процесс социализации объясняет, каким образом личность усваивает социальный опыт и вместе с тем активно воспроизводит его, то формирование социальных установок личности отвечает на вопрос: как усвоенный социальный опыт преломлен личностью и конкретно проявляет себя в ее действиях и поступках.

Д. Узнадзе определил установку целостным динамическим состоянием готовности к определенной активности. Это состояние обуславливается факторами потребности субъекта и соответствующей объективной ситуацией. Настроенность на поведение для удовлетворения данной потребности и в данной ситуации может закрепляться в случае повторения ситуации. Д. Узнадзе полагал, что установки лежат в основе избирательной активности человека, а значит являются показателем возможных направлений деятельности. Зная социальные установки человека, можно прогнозировать его действия.

На житейском уровне понятие социальной установки употребляется в значении, близком к понятию «отношение». В. Н. Мясищев в его концепции отношений человека отмечает, что отношение понимается «как система временных связей человека как личности-субъекта со всей действительностью или с ее отдельными сторонами», отношение детерминирует направленность будущего поведения личности. Л. И. Божович при исследовании формирования личности в детском возрасте

установила, что направленность складывается как внутренняя позиция личности по отношению к социальному окружению, к отдельным объектам социальной среды. Хотя эти позиции могут быть различными по отношению к многообразным ситуациям и объектам, в них можно зафиксировать некоторую общую тенденцию, которая доминирует, в результате можно прогнозировать поведение личности в неизвестных ранее ситуациях по отношению к неизвестным ранее объектам. Направленность личности — предрасположенность действовать определенным образом, охватывающая всю сферу ее жизнедеятельности. Понятие «направленность личности» выступает как однопорядковое с понятием социальной установки. В теории деятельности интерпретируют социальную установку как личностный смысл, «порождаемый отношением мотива и цели» (А. Г. Асмолов, А. Б. Ковальчук).

В западной социальной психологии для обозначения социальных установок используется термин **«аттитюд»**. Впервые в 1918 г. У. Томас и Ф. Знанецкий ввели в социально-психологическую терминологию понятие аттитюда, которое было определено как *«психологическое переживание индивидом ценности, значения, смысла социального объекта»*, или как *«состояние сознания индивида, регулирующее отношение и нормативное (образцовое) поведение человека в отношении определенного социального объекта»*, который вызывает психологическое переживание человеком социальной ценности, смысла этого социального объекта. В качестве социального объекта могут выступать личности, группы, социальные нормы, социальные явления, организации, социальные институты (право, экономика, брак, политика), страны и т.п. Аттитюд понимался как определенное состояние сознания и нервной системы, выражающее готовность к реакции, организованное на основе предшествующего опыта, оказывающее направляющее и динамическое влияние на поведение. Таким образом, были установлены зависимость аттитюда от предшествующего опыта и его важная регулятивная роль в поведении. Аттитюды представляют собой латентное (скрытое) отношение к социальным ситуациям и объектам, характеризуются модальностью (поэтому судить о них можно по набору высказываний). Были выделены четыре **функции аттитюдов**:

1) **приспособительная** (утилитарная, адаптивная) — аттитюд направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей;

2) **функция знания** — аттитюд дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту;

3) *функция выражения (функция ценности, саморегуляции)* — аттитюд выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности;

4) *функция защиты* — аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

В 1942 г. М. Смитом была определена трехкомпонентная структура аттитюда, в которой выделяются:

— *когнитивный компонент* (осознание объекта социальной установки);

— *аффективный компонент* (эмоциональная оценка объекта, чувство симпатии или антипатии к нему);

— *поведенческий (конативный) компонент* (привычное поведение по отношению к объекту).

Социальная установка определялась как *осознание, оценка, готовность действовать*. Установки формируются:

а) под влиянием других людей (родителей, СМИ) и «кристаллизируются» к возрасту между 20 и 30 годами, а затем меняются с трудом;

б) на основе личного опыта в многократно повторяющихся ситуациях.

Установки — это убеждения или чувства, способные влиять на наши реакции. Если мы *убеждены*, что некий человек нам угрожает, то можем чувствовать к нему *неприязнь* и поэтому действовать *недружелюбно*. Но десятки исследований, проведенных в 1960-е гг., показали: то, что люди думают и чувствуют, зачастую имеет совсем мало общего с их реальным поведением. В частности, было установлено, что отношение студентов к шпаргалкам весьма слабо связано с тем, насколько часто они к ним прибегают. Эксперименты Р. Лапьера показали, что аттитюды (отношение человека к какому-то объекту) могут не совпадать или противоречить реальному поведению человека. М. Рокич высказал идею, что у человека существуют одновременно два аттитюда: на объект и на ситуацию. «Включаться» может то один, то другой аттитюд. В разных ситуациях может проявляться то когнитивный, то аффективный компоненты аттитюда, и результат поведения человека поэтому будет различным (Д. Кац и Э. Стотленд). Последующие исследования, проведенные в 1970-х и 80-х гг., обнаружили, что наши установки *действительно* влияют на наши действия при следующих условиях: *когда* другие воздействия, *внешние влияния на наши слова и действия минимальны*, *когда* установка конкретно связана с конкретными действиями и *когда* она становится потенциально действующей, потому что до-

ведена до нашего сознания. В таких случаях мы *будем* твердо придерживаться того, во что верим.

Установка регулирует деятельность на трех иерархических уровнях: смысловом, целевом и операциональном. На смысловом уровне установки определяют отношение личности к объектам, имеющим личностное значение для человека. Целевые установки определяют относительно устойчивый характер протекания деятельности, связаны с конкретными действиями и стремлением человека довести начатое дело до конца. Если действие прервано, то мотивационное напряжение все равно сохраняется, обеспечивая человеку соответствующую готовность к ее продолжению. Эффект незавершенного действия был открыт К. Левиным и основательно изучен В. Зейгарник. На операциональном уровне установка обуславливает принятие решения в конкретной ситуации, способствует восприятию и интерпретации обстоятельств на основе прошлого опыта поведения человека в подобной ситуации и прогнозирования возможностей адекватного и эффективного поведения.

3.2.1. Изменение социальных установок и закономерности убеждающего воздействия

Социально-психологические установки есть состояние психологической готовности, складывающейся на основе опыта и оказывающей влияние на реакции человека относительно тех объектов и ситуаций, с которыми он связан и которые социально значимы.

Функция приспособления установок — связана с необходимостью обеспечить максимально благоприятное положение человека в социальной среде, и поэтому человек приобретает положительные установки к полезным, положительным, благоприятным для себя стимулам, ситуациям, и отрицательные установки — к источникам неприятных отрицательных стимулов.

Эгозащитная функция установки связана с необходимостью поддерживать внутреннюю устойчивость личности, вследствие чего человек приобретает отрицательную установку к тем лицам, действиям, которые могут послужить источником опасности для целостности личности. Если какое-то значимое лицо отрицательно оценивает нас, то это может привести к понижению самооценки, поэтому мы склонны выработать отрицательную установку к этому человеку. При этом источником отрицательной установки могут являться не сами по себе качества человека, а его отношение к нам.

Ценностно-выразительная функция установки связана с потребностями в личностной устойчивости и заключается в том, что положительные установки, как правило, вырабатываются по отношению к представителям нашего личностного типа (если мы оцениваем свой личностный тип достаточно положительно). Если человек считает себя сильным, независимым человеком, то будет положительно относиться к таким же людям и достаточно «прохладно» или даже отрицательно к противоположным.

Функция **организации мировоззрения**: установки вырабатываются по отношению к тем или иным знаниям о мире; каждый человек имеет определенное представление о мире, часть из них — научные представления, часть — обыденные. Все эти знания образуют систему, т.е. система установок — это совокупность эмоционально окрашенных элементов знания о мире, о людях. Но человек может встречаться с такими фактами и информацией, которые противоречат устоявшимся установкам. И функция таких установок заключается в том, чтобы не доверять или отторгать такие «опасные факты», к подобной «опасной» информации вырабатывается отрицательное эмоциональное отношение, недоверие, скепсис. По этой причине новые научные теории, новшества первоначально встречают отпор, непонимание, недоверие.

В процессе человеческого общения, социального взаимодействия установки преобразуются, так как в общении всегда есть элемент осознанного или неосознанного стремления повлиять на другого человека, изменить его установки. Но поскольку установки соединены между собой, образуют систему, то они не могут изменяться быстро. В этой системе есть установки, которые находятся в центре с большим количеством связей — это центральные фокальные установки (рис. 3.1). И есть установки, которые находятся на периферии и имеют мало взаимосвязей, поэтому поддаются более легкому и быстрому изменению. В качестве фокальных установок выступают установки к знаниям, которые связаны с мировоззрением личности, с ее моральным кредо. Главная центральная установка — это установка к собственному «Я», вокруг которой строится вся система установок, так как в процессе социализации мы всегда соотносим все значимые для нас явления с мыслью о себе, поэтому установка самооценки собственного «Я» оказывается в пересечении всех связей системы (см. рис. 3.1). Для того чтобы изменить фокальную установку, надо фактически вырвать ее, а это подчас невозможно без разрушения всей целостности личности. Поэтому изменение цен-



Рис. 3.1. Установка самооценки собственного «Я»

тральной установки происходит крайне редко и болезненно. Интенсивное изменение с положительной на отрицательную самооценку невозможно без нарушения целостности личности. Концепция своего «Я» чаще всего достаточно положительна, сильно отрицательное отношение к себе наблюдается главным образом у крайне невротичных людей. Когда изменяется какая-либо установка, то возможны следующие ситуации:

- 1) соседние установки изменяются по направленности, т.е. по эмоциональному знаку (с + на -) и по интенсивности, но это возможно главным образом для периферийных установок;
- 2) может измениться степень важности, значимости установки;
- 3) может измениться принцип связи между соседними установками, переструктурирование.

Социальное давление очень далеко уводит нас от поведения, которое диктуют наши собственные установки, заставляя, с одной стороны, подстраиваться под мнение слушателей, высказывая свою позицию (первоначальное искажение — мы часто подстраиваемся под мнения собеседников, а сделав это, сами начинаем верить в то, что говорим), а с другой — социальное давление может значительно исказить наше поведение, вопреки нашим личным установкам, например, даже заставить быть жестокими по отношению к тем, к кому, по сути, мы не испытываем никакой неприязни. К тому же наши мнения, установки о чем-либо могут исказиться по внутренним причинам, вследствие неточности информации, вольного или невольного обмана. Искаженная при изложении информация может оказывать влияние на говорящего: люди, которых вынуждают давать устные или письменные показания о том, в чем они не вполне уверены, часто чувствуют себя неловко, боясь невольного обмана. Однако вскоре они начинают верить в то, что говорят, — *при условии, если их не подкупают и не прину-*

ждает к этому. Когда на говорящего не оказывают давления со стороны, его высказывания становятся его убеждениями, но это не значит, что они будут реализованы в его реальной деятельности.

Мнения, установки человека на чем-то основываются — следовательно, в прошлом он неизбежно должен был испытать на себе пропагандистское или просветительское воздействие окружающих. В связи с этим социальные психологи стараются понять, что делает сообщение эффективным, какие факторы заставляют человека изменить свое мнение. **Могут использоваться прямые и косвенные пути убеждения.** В рекламе компьютеров используют прямой путь убеждения; подразумевается, что покупатели готовы к систематическому сравнению цен и характеристик. А в рекламе прохладительных напитков обычно используют косвенный путь убеждения, попросту связывая товар с чем-то привлекательным, к примеру, с удовольствием и хорошим настроением. Социальные психологи обнаружили, что очень большое значение имеет то обстоятельство, кто именно делает сообщение. Уверенные ораторы кажутся одновременно и специалистами (обладающими знаниями в данной области), и людьми, заслуживающими доверия. Они говорят без сомнения в голосе и не руководствуются эгоистическими побуждениями. Симпатия к человеку, пытающемуся нас в чем-то убедить, делает нас открытыми для его аргументов (прямой путь убеждения). Аргументы, особенно эмоциональные, зачастую более действенны, когда они высказываются красивыми людьми. Люди лучше реагируют на сообщение, если оно исходит от представителя их же группы. Люди более успешно поддаются убеждению, когда высказываемая позиция близка их собственной. Но влияние убедительной информации из надежного источника ослабевает по мере того, как образ говорящего забывается или перестает ассоциироваться с сообщением. Информация, представленная ранее, зачастую имеет больший потенциал, особенно когда она может повлиять на интерпретацию информации, представленной позднее. Однако если между высказыванием двух противоположных точек зрения имеется временной разрыв, влияние ранее представленной информации ослабевает; если решение принимается сразу же после высказывания второй точки зрения, то, разумеется, преимущество будет на стороне выступавшего последним, так как его аргументы будут свежи в памяти слушателей.

Люди с высоким уровнем образования, имеющие аналитический склад ума, восприимчивее к доводам рассудка, к логическим доказательствам.

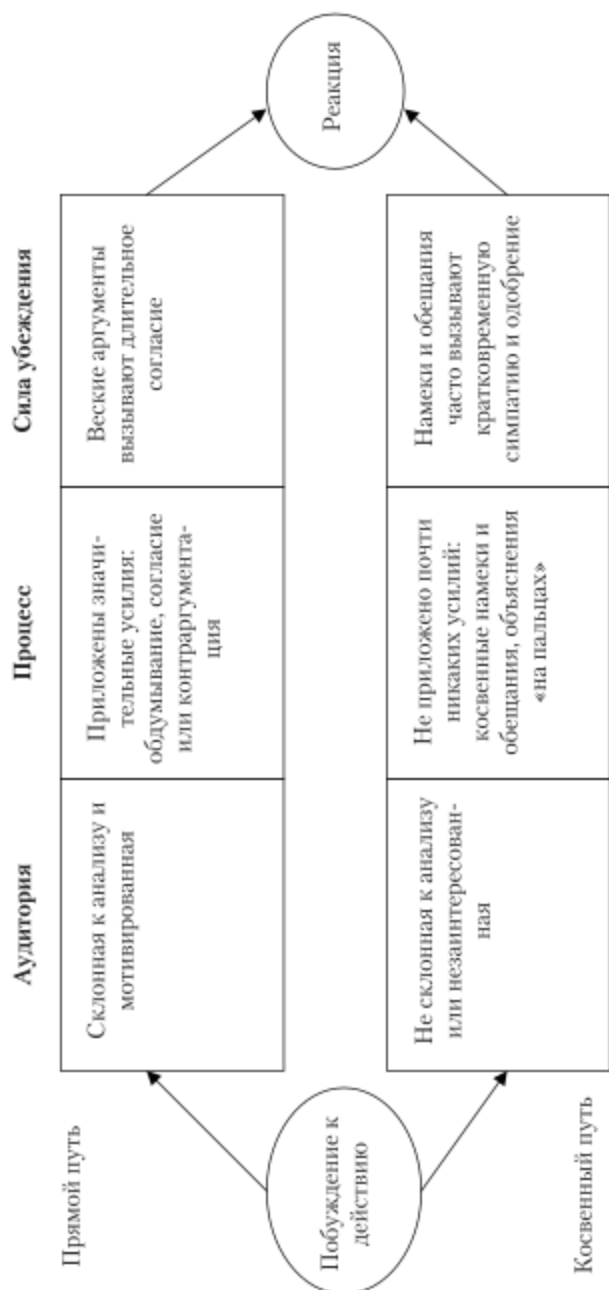


Рис. 3.2. Прямые и косвенные пути убеждения

Обычно людей больше убеждают доводы, которые они открыли сами, чем те, что найдены другими. Если обращение вызывает приятные для нас мысли, то оно убеждает. Если же оно заставляет задуматься о контраргументах, мы остаемся при своем прежнем мнении. Мы с большей готовностью верим человеку, которого считаем компетентным в данном вопросе, потому что, доверяя источнику, мы более благожелательны и менее склонны подыскивать контраргументы. Не считая источник информации надежным, мы, как правило, стараемся защитить свои собственные концепции, попросту игнорируя неподходящую нам информацию. Когда кто-либо атакует одну из наших любимых точек зрения, мы, как правило, чувствуем некоторое раздражение и придумываем контраргументы. Если люди в чем-то убеждены, то после атаки, в достаточной степени сильной, чтобы вызвать ответную реакцию, но все же не настолько, чтобы переубедить, они еще более укрепятся в собственном мнении. Убедительность вербального сообщения возрастает в том случае, когда удастся отвлечь внимание аудитории настолько, что люди просто не думают о возможных возражениях.

Все люди более активно сопротивляются внешнему влиянию, когда речь идет о важных для них вещах, в то время как о менее значимых готовы судить поверхностно.

Незаинтересованная аудитория больше реагирует на эмоциональные и косвенные воздействия, эффект зависит даже от того, нравится им коммуникатор или нет. Информация становится более убедительной, когда она ассоциируется с позитивными чувствами, например, когда слушатели знакомились с нею, лакомясь орехами и пепси-колой. Даже на деловой встрече в ресторане, где ненавязчиво звучит музыка, убедить в такой обстановке оказывается значительно легче. Хорошее настроение повышает шансы добиться нужного результата при убеждении: в хорошем настроении люди видят мир сквозь розовые очки, они принимают более быстрые, более импульсивные решения, в большей степени полагаются на косвенные намеки. Люди в плохом настроении дольше раздумывают, прежде чем решиться на что-то новое, слабыми аргументами их вряд ли переубедишь. Информация может быть убедительной, и когда она апеллирует к негативным эмоциям. Убедить людей бросить курить, чаще чистить зубы, сделать прививку от столбняка или осторожнее водить машину можно при помощи обращений, пробуждающих у человека страх. Зачастую чем сильнее страх, тем более выраженной является реакция. Но если вы не укажете аудитории, как избежать опасности,

устрашающая информация может просто ею не восприниматься.

Социальные и политические установки людей сильно отличаются в зависимости от возраста. Эти различия можно объяснить двумя причинами. Во-первых, последствиями смены *жизненных циклов*: с возрастом установки изменяются (чаще становясь более консервативными). Во-вторых, последствиями *смены поколений*: установки людей более старшего возраста, усвоенные ими в молодости, практически не меняются, поэтому они серьезно отличаются от тех, которые усваиваются молодежью сегодня; наблюдается разрыв поколений.

Ж. Годфруа выделил три основные стадии в формировании социальных установок у человека в процессе его социализации: первая стадия детства до 12 лет характеризуется тем, что установки, развивающиеся в этот период, соответствуют родительским моделям. С 12 до 20 лет установки формируются на основе жизненного опыта и усвоения социальных ролей. Подростковый возраст и начальный период зрелости являются очень важными для формирования жизненных установок. Взгляды и позиции, сформированные в этот период жизни, имеют тенденцию оставаться неизменными. Поэтому хочется посоветовать молодым людям осмотрительнее выбирать круг социального влияния — группу, к которой они присоединяются; средства массовой информации, к которым они прислушиваются; роли, которые они играют. Третья стадия от 20 до 30 лет характеризуется кристаллизацией социальных установок, формированием на их основе системы убеждений, которые сохраняют стабильность, поэтому изменить установки в этом возрасте уже трудно. Но изменения культурных и социальных норм в обществе частично меняют установки и зрелых людей: большинство сегодняшних 50- и 60-летних имеют более либеральные сексуальные и расовые установки, чем те, что были у них в 30 или в 40 лет. Но недостаточно выявить только совокупность социальных изменений, предшествующих изменению аттитюдов, важно анализировать изменения активной позиции личности, вызванные не просто «в ответ» на ситуацию, но в силу обстоятельств, порожденных развитием самой личности. Если социальная установка возникает в определенной сфере человеческой деятельности, то понять ее развитие можно, проанализировав изменения в самой деятельности, изменение соотношения между мотивом и целью деятельности, ибо только при этом для человека изменяется личностный смысл деятельности, а значит, и социальная установка (А. Г. Асмолов).

Установки формируются и *изменяются в ходе реальной деятельности* человека, в процессе постепенного вовлечения человека в ту или иную деятельность, в определенную группу людей: феномен «Ноги в дверях» проявляется в том, что первоначально человека побуждают сделать незначительное, легкое поручение, маленькую уступку, а затем он легче поддается воздействию, соглашаясь на более существенные действия: людям свойственно внутренне признавать обязательства, принимаемые на себя добровольно, публично и неоднократно.

Сила группового влияния секты при формировании взглядов, установок и поведения своих членов возрастает, если секта отрывает своих последователей от их прежней системы социальной поддержки и вовлекает их в изолированное сообщество. В этом случае происходит то, что называют «социальным коллапсом»: внешние связи становятся все слабее и слабее, и, наконец, группа полностью отгораживается от внешнего мира и ее члены начинают общаться исключительно друг с другом. Оторванные от семьи и друзей, люди обычно теряют способность к критическому мышлению. Единственной реальностью для них становится жизнь группы. Поэтому секта не одобряет и даже карает всякое проявление несогласия, а видимость единодушия помогает людям игнорировать любые сомнения.

В бихевиористски ориентированной социальной психологии (исследования социальных установок К. Ховланда) для понимания факта изменения аттитюдов используется принцип научения: аттитюды человека изменяются в зависимости от того, каким образом организуется подкрепление той или иной социальной установки. Меняя систему вознаграждений и наказаний, можно влиять на характер социальной установки, изменять ее.

В когнитивистской социальной психологии объяснение изменению социальных установок дается в терминах теорий соответствия (Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Л. Фестингер, Ч. Осгуд, П. Танненбаум). Изменение установки происходит в том случае, когда в когнитивной структуре человека возникает несоответствие, диссонанс, например, сталкивается негативная установка на какой-либо объект и позитивная установка на лицо, дающее этому объекту позитивную характеристику.

В основе системы установок лежат как когнитивные, так и эмоциональные связи. Что изменяется вначале: эмоциональное отношение или логические, когнитивные связи и знания? Возможны обе ситуации: изменение эмоционального отношения влечет за собой изменение когнитивного значения установок, и наоборот. Но все же исследования показали, что более

надежным и быстрым методом изменения установок является изменение эмоционального значения, отношения к той или иной проблеме (особенно если изменение эмоционального отношения происходит в гипнозе). Логический способ воздействия для изменений установки срабатывает не всегда и не для всех, поскольку человек склонен избегать тех сведений, которые могут доказать ему, что его поведение ошибочно. На основе многочисленных экспериментов была выявлена зависимость между вероятностью изменения установки и количеством информации об установке: небольшое количество информации не приводит к изменению установки, но по мере роста информации вероятность изменения повышается, правда, до определенного предела, после которого вероятность изменения резко падает, т.е. очень большой объем информации, наоборот, может вызвать отторжение, недоверие, непонимание (рис. 3.3). Вероятность изменения установки зависит и от ее сбалансированности. Сбалансированные системы установок, мнений человека характеризуются психологической совместимостью, поэтому с большим трудом поддаются воздействию, чем несбалансированные системы, которые и сами по себе склонны к разрыву (рис. 3.4).



Рис. 3.3. Изменение установки в зависимости от количества поступившей информации



Рис. 3.4. Системы установок:

а — сбалансированная система; *б* — неустойчивая несбалансированная система установок

Человек, как правило, стремится избегать информации, которая способна вызвать **когнитивный диссонанс** — несоответствие между установками или несоответствие между установками и реальным поведением человека.

В случае сбалансированной системы установок речевое воздействие другого человека или группы действует по принципу **ассимиляционного контрастного действия**. Если у человека есть твердые сбалансированные мнения, установки, которые отличаются от мнения оратора, то после речи оратора эти убеждения еще более отличаются от позиции оратора (если оратор не смог привести сверхубедительных доводов своей правоты), т.е. имеет место контрастный эффект. Если мнения человека близки к мнению оратора, то после его речи они еще более приблизились к позиции оратора, т.е. происходит ассимиляция, объединение мнений. Чем ближе установки аудитории к мнению оратора, тем более это мнение оценивается аудиторией как объективное и беспристрастное. Люди, которые занимают крайние позиции, менее склонны менять свои установки, чем люди с умеренными воззрениями.

Укреплению установок человека может способствовать такой прием, как **вакцинация установки** — слабая атака на установки людей, предпринимаемая для того, чтобы, когда атака будет значительно сильнее, они оказались в состоянии ее отразить. Атака, которую удалось отразить, скорее укрепит человека в его позиции. Те, кто отвергает эту попытку переубедить себя, вакцинируются против последующих посягательств. Приведем пример «вакцинации» учеников средней школы против пристрастия к курению, возникающему под влиянием сверстников. Учеников учили тому, как должным образом отреагировать на телерекламу, в которой появляется женщина с сигаретой в зубах и говорит: «Ты не станешь по-настоящему свободным, если не отведаешь вкус табака». В ответ старшеклассникам предлагалось произнести следующее: «Я выглядел бы настоящим салагой, если бы закурил только ради того, чтобы произвести на тебя впечатление». После нескольких таких сеансов вакцинации, «вакцинированные» подростки начинали курить в два раза реже по сравнению с теми, кому не делали таких прививок. В одном из исследований ученики 6–8-х классов либо смотрели фильмы, повествующие о вреде курения, либо получали информацию о его последствиях и участвовали в ролевых играх отказа от курения, сценарий которых писали сами. Из числа тех, кто смотрел фильм, через полтора года начали курить 31%. Из тех же, кто участвовал в ролевых играх «отказа от курения», закурили

лишь 19%. Подростков учили, как противостоять тому давлению, которое могут оказывать окружающие, подстрекая их к курению и употреблению наркотиков. Среди тех, кто прежде не употреблял марихуану, вероятность ее употребления понизилась в три раза; среди тех, кто ее уже попробовал, употребление в два раза снизилось. В просветительских программах, направленных против увлечения табаком и наркотиками, применяются и другие принципы убеждения. В частности, для распространения информации привлекаются сверстники подростков, пользующиеся у них авторитетом. У подростков инициируются собственные когнитивные процессы («вот о чем ты мог бы подумать»). Их склоняют делать публичные заявления (например, принять рациональное решение — курить или не курить — и объявить его своим одноклассникам, приводя при этом соответствующие доводы).

Социальные установки, которые мало изменяются, перерастают в стереотипы и предрассудки. «Нормальная» социальная установка может перевоплотиться во «вредный» стереотип ***Стереотипы — привычные упрощенные представления о других группах людей, о которых мы располагаем скудной информацией.*** Стереотипы редко бывают плодом личного опыта, чаще мы их приобретаем от той группы, к которой принадлежим, от родителей, учителей в детстве, от средств массовой информации. Стереотипы стираются, если люди разных групп начинают тесно взаимодействовать, узнавать больше друг о друге, добиваться общих целей.

На восприятие людей влияют и ***предубеждения — эмоциональная оценка каких-либо людей как хороших или плохих, даже не зная ни их самих, ни мотивов их поступков.***

Предрассудок — это социальная установка с особенно искаженным содержанием ее когнитивного компонента, вследствие чего человек воспринимает определенные социальные объекты в неадекватном, искаженном виде, испытывает к ним неадекватные негативные эмоции.

Предвзятое мнение человека руководит тем, как он воспринимает и интерпретирует информацию. Изображение лица человека на фотографии может совершенно по-разному восприниматься (это жестокий или добрый человек?), в зависимости от того, что известно о данном человеке: гестаповец или герой. Эксперименты показали, что очень трудно опровергнуть ложную идею, неправду, если человек логически обосновал ее. Этот феномен, названный «стойкостью убеждений», показывает, что убеждения могут жить своей собственной жизнью и выживать после дискредитации доказательства, которое их породило. Неверное мнение о других людях или даже о себе

может продолжать существовать, несмотря на дискредитацию. Для того чтобы изменить убеждение, часто требуются более убедительные доказательства, чем для того, чтобы создать его.

Требуемая социальная установка формируется у человека:

1) если он периодически включается в соответствующую деятельность;

2) многократно получает соответствующую информацию;

3) если его включают в престижную, значимую для него группу, в которой эта позиция, эта установка поддерживается (например, лидеров рабочего движения включают в актив фирмы, на престижный пост, после чего они довольно быстро усваивают требуемые администрацией установки и позиции — этот прием известен с древности и назывался «*кооптация*»).

Метод создания неопределенных ситуаций способен разрушать социальные установки людей: неопределенность в оценке личных перспектив, в оценке своей роли и места в жизни, неопределенность значимости затраченных усилий в учебе, в труде (если хотим обесмыслить деятельность, уменьшаем значимость усилий), неопределенность поступающей информации (ее противоречивость, неясно, какой из них можно доверять), неопределенность моральных и социальных норм в обществе — все это вызывает напряженность человека, от которой он пробует защититься:

1) пытаюсь переосмыслить ситуацию;

2) осуществляя поиск новых целей;

3) уходя в регрессивные формы реагирования (пьянство, безразличие, апатия, депрессия, агрессия и пр.)

В. Франкл писал: «Самый тяжелый вид неопределенности — неопределенность окончания неопределенности». Метод создания неопределенных ситуаций позволяет ввести человека в состояние «разрушенных установок», «потери себя», и если потом показать человеку путь выхода из этой неопределенности, он будет готов воспринять эту установку и реагировать требуемым образом, особенно если будут произведены внушающие маневры: апелляция к мнению большинства, обнародование результатов общественного мнения в сочетании с вовлечением в организуемую деятельность. Таким образом, метод создания неопределенности позволяет произвести изменение целевых, смысловых установок и последующее коренное изменение поведения и целей человека.

3.3. Социальное поведения личности и его регуляция

Поведение — присущее живым существам взаимодействие со средой, опосредованное их внешней (двигательной) и внут-

ренной (психической) активностью; целеориентированная активность живого организма, служащая для осуществления контакта с внешним миром. Социальное поведение предполагает, что мотивация действий из предметного плана переходит в план личностно-общественных отношений. Социальное поведение личности может быть сформировано в процессе целенаправленного воспитания, в ходе социализации. Обобщенная характеристика социального поведения заключается в том, что это — система, социально обусловленная языком и другими знаково-смысловыми образованиями действий, посредством которых личность или социальная группа участвуют в общественных отношениях, взаимодействуют с социальной средой. В социальное поведение включаются действия человека по отношению к обществу, другим людям и предметному миру. Эти действия регулируются общественными нормами нравственности и права. Субъектом социального поведения выступают личность и социальная группа. В социальном поведении особое место занимают социальные действия. Специфика поведенческих социальных действий состоит в том, что они имеют общественное значение. Социальные действия различаются в зависимости от разрешаемых общественных задач (экономических, социальных, развития духовной жизни).

Социальное поведение согласуется с социальными нормами общества. С точки зрения соблюдения социальных норм и ценностей выделяют социальное и асоциальное поведение человека. Социальное поведение может быть массовидным, организационным, групповым, ролевым, общественным, альтруистическим, ритуальным, экономическим потребительским, манипулятивным, конфликтным и др. Асоциальное поведение подразделяется на девиантное (отклонение от принятых социальных, моральных норм: пьянство, наркомания, стяжательство, сексуальная распущенность, агрессивность, суицид) и делинквентное (нарушение правовых норм, преступления) поведение. Результатом социального поведения является развитие взаимодействий и взаимоотношений личности с другими людьми, с общностями разного масштаба. Многообразие форм социальных связей и отношений личности обуславливает *виды ее социального поведения*: производственное, трудовое, экономическое, общественно-политическое, правовое, нравственное, религиозное, культурное, бытовое, досуговое, семейное. Выделяют *просоциальное поведение* — поведение человека среди других людей, бескорыстно направленное на общее благо. В соответствии с *социальной структурой общества* существуют следующие виды социального поведения:

- классовое;
- поведение социальных слоев и страт;
- этническое;
- социально-профессиональное;
- полоролевое;
- гендерное;
- семейное;
- репродуктивное и др.

По *субъекту социального поведения* различаются:

- общественное;
- массовое;
- классовое;
- групповое;
- коллективное;
- кооперативное;
- корпоративное;
- профессиональное;
- этническое;
- семейное;
- индивидуальное;
- личное поведение.

Во всех формах социального поведения социально-психологический и личностный аспекты являются преобладающими. Поэтому есть основание считать *главным субъектом социального поведения личность*. Все виды социального поведения являются разновидностями нормативного поведения, опираются на социальные нормы. Социальные нормы представляют собой руководящее начало, правило, образец, принятые в данной общности стандарты поведения, регламентирующие отношения людей.

Социальное поведение предполагает, что происходит регулирование поведения субъекта со стороны социальных норм, принятых в обществе или группе или же усвоенных им в ходе жизни. Механизмы общественного социального регулирования поведения личности делятся на институциональные и неинституциональные.

Универсальной формой выражения социальных факторов, регулирующих поведение, являются социальные нормы. Социальные нормы различаются по своему содержанию, по сферам действия, по форме санкционирования, по механизмам распространения, по социально-психологическим механизмам действия. Правовые нормы вырабатываются, формулируются, утверждаются специальными государственными учреждениями, устанавливаются специальным законодательным пу-

тем, поддерживаются государством. Этические нормы — нормы морали и нравственности — складываются исторически, регулируют поведение людей, соотнося его с абсолютными принципами (добра и зла), эталонами, идеалами (справедливости). Близкими по своему психологическому содержанию, способу происхождения и механизму воздействия к этическим нормам являются нормы религиозные. От общечеловеческих моральных норм их отличают конфессиональная принадлежность (заповеди разных религий). Ритуалы — это конвенциональные нормы поведения. Существуют групповые, социально-психологические нормы, которые отражают специфику группы, характер, форму, содержание отношений, взаимодействий, зависимостей между ее членами, специфику их целей.

Каналами регулирования общественного поведения личности являются:

- семья и малые группы;
- совместная деятельность людей;
- общение;
- общественная практика;
- средства массовой информации.

Внешние факторы регуляции поведения личности:

- общественное производство;
- общественные отношения (широкий социальный контекст жизнедеятельности личности);
- социальные движения;
- общественное мнение;
- социальные потребности;
- общественные интересы;
- общественные настроения;
- общественное сознание;
- социальная напряженность;
- социально-экономическая ситуация.

К общим факторам общечеловеческой детерминации относятся: образ жизни, стиль жизни, уровень благосостояния, социальный контекст.

В сфере духовной жизни общества регуляторами поведения личности выступают: мораль, этика, менталитет, культура, субкультура, идеал, ценности, образование, идеология, средства массовой информации, мировоззрение, религия. В сфере политики — власть, бюрократия, социальные движения. В сфере правовых отношений — право, закон. Общечеловеческими регуляторами выступают: знак, язык, символ, традиции, ритуалы, обычаи, привычки, предрассудки, стереотипы, средства массовой информации, стандарты, труд, спорт,

социальные ценности, экологическая ситуация, этнос, социальные установки, быт, семья.

Процесс регулирования поведения личности осуществляется в ходе активного и пассивного усвоения норм и правил, упражнения, повторения, социализации и воспитания личности.

Социально-психические механизмы регуляции включают разнообразные средства воздействия — внушение, подражание, подкрепление правильного поведения, яркий пример, убеждение, заражение; технологии рекламы и пропаганды; способы социальной технологии; социальное планирование и социальное прогнозирование; механизмы психологии управления.

Элементами системы общественного контроля поведения личности выступают:

1. *Технологический* — совокупность инструкций, социальных норм, которые служат критериями правильного социального поведения, способы организации и реализации, воплощения социального контроля.

2. *Институциональный* — наличие специализированных социальных институтов, организаций, специализирующихся на определенном типе общественного контроля (комиссии, комитеты контроля, административный аппарат).

3. *Моральный* — публичное моральное мировоззрение людей в данном обществе и механизмы морального самоконтроля личности, когда нормы поведения группы либо личности осознаются и переживаются как собственные суровые моральные требования индивидуума.

Личность выступает как объект и субъект общественного контроля, т.е. общество контролирует поведение личности, и сама личность контролирует, регулирует свое социальное поведение. Человек, имеющий моральное сознание, может быть активным субъектом общественного контроля, т.е. вполне способным оценивать поступки окружающих и свои собственные поступки.

3.4. Внутренняя регуляция социального поведения личности

Происходит активное взаимодействие внешних и внутренних регуляторов социального поведения. Психологические качества человека обеспечивают внутреннюю субъективную регуляцию социального поведения. Эти качества существуют в двух формах — *личностные свойства* и *социально-психологические качества личности*.

К первым относятся (*внутренний локус контроля*): внутренняя причинность, смысл жизни, активность, отношения, идентичность, направленность личности, самоопределение, самосознание, потребности, рефлексия, стратегии жизни, жизненные планы.

К социально-психологическим личностным феноменам как внутренним регуляторам поведения относятся: *социальный статус и роли, диспозиции, мотивация достижения, социальная потребность, аффилиация, аттракция (симпатия), целевые и социальные установки, оценки, жизненная позиция, общественное мнение, стыд, вина, любовь, ненависть, сомнения, удовлетворенность, ответственность, страх, тревожность, атрибуция.*

К регуляционному блоку психических явлений относятся мотивационно-потребностная и волевая сферы личности. *Мотивация, мотив осуществляют пусковой механизм регуляции поведения.* Основным источником мотивации являются потребности человека. В эмоциональной сфере личности (чувствах, эмоциях, настроениях) осуществляются личностное отношение к происходящему, к самому социальному поведению, оценка событий, фактов, взаимодействия и взаимоотношений людей.

Волевые процессы (желание, стремление, борьба мотивов, принятие решения, осуществление волевого действия, совершение поступка) служат завершающим этапом социальной регуляции поведения.

Важными психическими механизмами внутренней регуляции и неформального психического контроля являются мощное чувство стыда, совесть, общественное мнение. Еще З. Фрейд отмечал, что нереализованные влечения, которые из-за конфликта с требованиями социальных норм не допускались в сознание, отчуждались механизмом вытеснения в бессознательную психику человека, но обнаруживали себя в обмолвках, оговорках, сновидениях человека. Если человек уступал своим желаниям, влечениям и нарушал социальные нормы, то он встречался с осуждением, наказанием со стороны других людей, у него возникало чувство стыда (стыдят тебя другие люди) и чувство собственной вины, укоров совести... Самым действенным личностным механизмом саморегуляции поведения являются стыд и совесть.

Совесть человека — это такое его качество, которое дает ему возможность сравнивать свое поведение с установленными в обществе нравственными нормами, позволяет личности вершить «суд над самой собой», внутри себя, вне очевидной

общественной оценки. Чувство стыда отличается от совести тем, что имеет более выраженный внешний характер: человек оценивает сам себя в соответствии с критериями окружающих его людей.

Чувство стыда — это один из самых сложных аппаратов, регулирующих поступки человека в общественной среде, механизмов саморегуляции социального поведения личности. «Мало, если человек сознает недопустимость и наказуемость воровства. Надо, чтобы ему было неодолимо стыдно, если его назовут вором. В свою очередь, “пристыдить” — сильное средство общественного воспитания» (Б. Ф. Поршнев). Каждый негативный поступок, совершенный в коллективе (крупная кража, вопиющий обман, предательство и пр.) является объектом неформального контроля, критики, осуждения, презрения. Между объективными (внешними) и субъективными (внутренними) регуляторами существует постоянная взаимозависимость. Принцип детерминизма, сформулированный С. Л. Рубинштейном, гласит, что внешние причины действуют, преломляясь через внутренние условия. Внешние регуляторы выступают как внешние причины социального поведения личности, а внутренние регуляторы выполняют функцию той призмы, через грани которой преломляется действие этих внешних детерминант.

Рассматривая проблемы внутренней регуляции поведения, Е. А. Сергиенко отмечает, что *внутренний контроль и регуляцию своего поведения человек может осуществлять, используя свои индивидуальные ресурсы*, включающие три уровня:

1) *интеллектуальные ресурсы* (особенности интеллектуальных, когнитивных способностей, обеспечивающих анализ и упорядочивание внешней и внутренней среды, создание ментальных моделей ситуации и событий, ментальное оперирование внутренними моделями и представлениями, подготовку решения, способность гибкого когнитивного контроля);

2) *ресурсы эмоциональной регуляции* (люди отличаются различной эмоциональностью, интенсивностью эмоций, эмоциональной лабильностью, эмоциональной импульсивностью, различной способностью «читать» эмоции других людей и понимать свои, умением осуществлять эмоциональный самоконтроль);

3) *ресурсы произвольно-волевой регуляции*. Под ресурсной основой контроля поведения понимают индивидуальные когнитивные, эмоциональные и волевые ресурсы человека. Соотношение когнитивных, эмоциональных и волевых способностей представлено у каждого человека в разных пропорциях.

Например, может быть высокий уровень когнитивных ресурсов, средний — эмоциональных и низкий — волевых. Невозможность преодолеть тревогу, выстроить последовательность целевых действий, трудности коммуникаций в социуме свидетельствуют о проблемах саморегуляции (контроля поведения), где дефицит эмоциональной и (или) волевой регуляции блокирует или снижает реализацию когнитивных ресурсов. Е. А. Сергиенко отмечает, что контроль поведения как интегративный индивидуальный способ регуляции поведения отличается у разных людей, и его эффективность различна в зависимости от выраженности его параметров (когнитивный, эмоциональный, волевой контроль). Контроль поведения складывается в раннем онтогенезе человека. На развитие контроля поведения, как было показано в работах Г. А. Виленской, большое влияние оказывает стиль родительского воспитания, который может способствовать формированию того или иного типа самоконтроля ребенка как способа индивидуальной адаптации. Трудные жизненные ситуации позволяют выявить различия контроля поведения, поскольку предъявляют высокие требования к индивидуальным ресурсам регуляции.

Человек реагирует на обстоятельства деятельности в соответствии с тем, каковы его потребности и какую цель он преследует в этой деятельности. А. Н. Леонтьев исследовал механизмы преобразования цели действия во внутреннее осознанное побуждение, в мотив. Личностная значимость или личностный смысл объективных значений внешних стимуляторов (обстоятельств) деятельности порождаются не значениями, а отношением между мотивом действия и тем, на что действие направлено как на свой прямой результат, т.е. его целью. В мотивации деятельности обнаруживаются доминирующие тенденции, которые Л. И. Божович рассматривает как «внутреннюю позицию личности», или ее направленность, а М. С. Неймарк уточняет, что эта направленность есть «постоянное доминирование определенных мотивов, создающих не только целенаправленность поведения, но и целенаправленность всей жизни субъекта». Эта направленность мотивации личности формируется в определенных социальных условиях, является продуктом ее онтогенеза, индивидуального и социального опыта.

Эмоциональные, когнитивные и поведенческие предрасположенности субъекта к определенным реакциям на социальные обстоятельства деятельности выступают как совокупность отношений, или «аттитюдов», к различным социальным объектам и ситуациям, как механизм внутреннего регулирования

ния социального поведения личности. Нельзя «аттитюдов» рассматривать только на уровне микросреды индивида при полном игнорировании общих социальных условий деятельности личности. Следует учитывать, что общие условия социальной жизни конкретного общества определяют не только специфику макросоциальной среды, но они же детерминируют и высшие регулятивные сферы социально-установочной деятельности — систему ценностных ориентаций личности.

3.5. Диспозиционная теория регуляция социального поведения личности (В. А. Ядов)

В концепциях «аттитюдов» или социальной установки подчеркивается их прямая связь с определенной (социальной) потребностью и условиями деятельности, в которых потребность может быть удовлетворена. Смена и закрепление (фиксирование) социальной установки также обусловлены соответствующими отношениями между потребностями и ситуациями, в которых они удовлетворяются. Следовательно, общий механизм образования установки описывается формулой $P \rightarrow D \leftarrow C$, где P — потребность, D — диспозиция, C — ситуация или условия деятельности. Диспозиция личности означает предрасположенность к определенному восприятию тех или иных социальных ситуаций, условий деятельности + предрасположенность к определенному поведению в этих условиях. В. А. Ядов отмечал, что термин «диспозиция» (склонность) можно заменить греческим словом «диатаксис», что соответствует русскому «предрасположение», «предрасположенность».

Ядов доказывает, что и потребности, и ситуации деятельности, и сами диспозиции образуют иерархические системы. Иерархия потребностей по уровням включения личности в различные сферы социального общения, социальной деятельности включает четыре сферы.

1. Сферой, где реализуются потребности человека, является ближайшее *семейное окружение*.

2. Контактная (*малая*) *группа*, в рамках которой непосредственно действует индивид.

3. Более широкая сфера деятельности, связанная с *определенной сферой труда, досуга, быта*.

4. Сфера деятельности, понимаемая как определенная *социально-классовая структура*, в которую индивид включается через освоение идеологических и культурных ценностей общества.

Таким образом, выявляется четыре уровня потребностей, соответственно тому, в каких сферах деятельности они находят свое удовлетворение.

Иерархия ситуаций (С), в которых может действовать человек и которые «встречаются» с определенными потребностями, может быть структурирована по длительности во времени:

- низшим уровнем ситуаций являются *предметные ситуации*, быстро изменяющиеся, относительно кратковременные;

- следующий уровень — *ситуации группового общения*, характерные для деятельности индивида в рамках малой группы;

- более *устойчивые условия деятельности, имеющие место в сферах труда*, в рамках какой-то профессии, отрасли, досуга, быта, задают третий уровень ситуаций;

- *общие социокультурные ситуации* — наиболее долговременные, устойчивые условия деятельности личности в рамках определенного типа общества, экономической, политической и идеологической структуры его функционирования.

В зависимости от соотношения потребности и ситуации выделяют соответственно четыре уровня диспозиций:

А. Первый уровень составляют *элементарные фиксированные установки*, которые формируются на основе витальных потребностей в условиях семейного окружения, в различных «предметных ситуациях», регулируют непосредственные реакции человека на актуальную предметную ситуацию («*поведенческий акт*»), часто являются неосознанными, автоматическими (отсутствует когнитивный элемент). Согласно Д. Н. Узнадзе, сознание участвует в выработке установки, когда привычное действие наталкивается на преграду и человек объективирует собственное поведение, осмысливает его, когда акт поведения становится предметом осмысления.

Б. Второй уровень — более сложные диспозиции, которые формируются на основе потребности человека в общении, осуществляемом в малой группе, соответственно, это — *социальные фиксированные установки или аттитюды* (отношения по Мясищеву), которые по сравнению с элементарной фиксированной установкой имеют сложную трехкомпонентную структуру (когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты) и регулируют *поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях*. Социальные установки образуются на базе оценки отдельных социальных объектов и отдельных социальных ситуаций, поэтому, согласно экспериментам М. Рокича, можно выделить «объектные» и «ситуационные»

социальные установки. Поступок — это такое действие личности, социальное значение которого ей самой понятно. Поступок — социально оцениваемый акт поведения, побуждаемый осознанными мотивами. В отличие от импульсивных действий поступок совершается в соответствии с принятым намерением. Поступок как элемент поведения подчинен мотивам и целям человека. В нем проявляется личность человека — его ведущие потребности, отношение к окружающей действительности, характер.

В. Третий уровень фиксирует общую направленность интересов личности относительно конкретной сферы социальной активности, или *базовые социальные установки*, которые имеют трехкомпонентную структуру, но это выражение отношения не к отдельному социальному объекту, а к более значимым социальным областям, и регулируют уже *системы поступков человека* или его поведение в целом. Например, можно обнаружить доминирующую направленность в сферу профессиональной деятельности, либо в сферу досуга, либо на семью (основные интересы сконцентрированы на семейной жизни, воспитании детей, создании домашнего уюта и т.п.). Общая направленность личности более устойчива, чем установки на отдельные социальные объекты или ситуации.

Г. Четвертый, высший уровень диспозиций образует *система ценностных ориентации личности*, которые регулируют *целостность поведения*, или *собственно деятельность личности* в наиболее значимых ситуациях ее социальной активности, в которых выражается отношение личности к целям жизнедеятельности, к средствам удовлетворения этих целей, детерминированное общими социальными условиями, типом общества, системой его экономических, политических, идеологических принципов. Целеполагание на этом высшем уровне представляет собой некий «жизненный план», жизненные цели, связанные с главными социальными сферами деятельности человека — в области труда, познания, семейной и общественной жизни.

В каждой конкретной ситуации поведения «работают» разные уровни диспозиций. Любая из диспозиций, которыми обладает конкретный человек, может изменяться. Степень их изменчивости зависит от уровня той или иной диспозиции: чем сложнее социальный объект, по отношению к которому существует у личности определенная диспозиция, тем более устойчивой она является.

Таким образом, социализация — процесс формирования личности, выступает как формирование диспозиций лично-

сти, ее жизненной позиции, принципов поведения, основанных на мировоззренческих установках, ценностных идеалах. Человек обладает сложной системой различных диспозиционных образований, которые регулируют его поведение и деятельность. Эти диспозиции организованы иерархически, т.е. можно обозначить более низкие и более высокие их уровни.

Высшие диспозиции регулируют общую направленность поведения, включают в себя:

- концепцию жизни и ценностные ориентации данного человека;
- обобщенные социальные установки на типичные социальные объекты и ситуации.

Низшие диспозиции определяют поведение человека в отдельных ситуациях без объективного анализа особенностей данной ситуации (реагирование по привычке).

У каждого человека существует собственная, субъективная иерархия диспозиций, социальных установок, которая может не совпадать с общественно признанной иерархией. Например, для одного человека смыслом жизни и высшей ценностью является создание семьи и воспитание детей (в особенности для женщин); а для другого на первом плане — построение карьеры, что и составляет для него основную ценностную ориентацию в жизни. По концепции В. А. Ядова, такие диспозиции относятся ко второму и третьему уровням, а по субъективным личным аспектам они оказываются высшими, доминирующими в иерархии диспозиций для конкретного индивида. В концепции общих значений и личных смыслов социальных объектов А. Н. Леонтьева (1972) обосновывается, что один и тот же социальный объект (крупное событие, громкий процесс, социальное явление), имеющий конкретную интерпретацию с позиций ценностей и норм общества, приобретает разный, особенный личностный смысл для отдельных индивидов.

Ядов отмечает, что эмоциональный, когнитивный и поведенческий компоненты установок, диспозиций являются относительно самостоятельными подсистемами в рамках общей диспозиционной иерархии. В отношении когнитивных аспектов диспозиционной системы, экспериментально изученных М. Розенбергом, Ф. Хайдером, Л. Фестингером, М. Рокичем и другими, было найдено, что когнитивные элементы «аттитуда» обладают свойствами дифференцированности и обобщенности, свойством транзитивности (переноса знания или основанного на знании отношения с одного компонента на другой), а главное, в этой структуре действует принцип,

согласно которому знания как бы «стремятся» к логической и психологической согласованности. Эмоциональные аспекты диспозиционной организации характеризуются свойствами напряженности, или «центрированности», в отношении ведущих потребностей личности. Формирование когнитивно-эмоциональных связей — качественный этап в процессе формирования и функционирования диспозиционной системы. Эти эмоционально окрашенные знания представляют собой как бы основные «заготовки» диспозиционной структуры. Для завершения этого процесса требуется образование поведенческой готовности в виде соответствующего плана или программы поведения.

Важнейшая функция диспозиционной системы — психическая регуляция социальной деятельности или поведения человека в социальной среде, а в поведении человека тоже выделяются разные уровни:

- поведенческие акты в актуальной предметной ситуации;
- целенаправленный поступок, или привычное действие;
- целенаправленная последовательность поступков образует поведение в той или иной сфере деятельности, где человек преследует не только текущие, но и более отдаленные цели;
- целостность поведения в различных сферах, целеполагание выступает как «жизненный план», важнейшим элементом которого являются стратегические жизненные цели, связанные с главными социальными сферами деятельности человека в области труда, познания, семейной и общественной жизни.

Формирование поведенческих готовности происходит в соответствии с уровнем деятельности. На низшем уровне это ситуативная поведенческая готовность, в более сложной социальной ситуации — поведенческий план, и на высших уровнях — поведенческие программы.

На всех уровнях поведения личности оно регулируется ее диспозиционной системой, однако в каждой конкретной ситуации и в зависимости от цели ведущая роль принадлежит определенному диспозиционному образованию. Целесообразность включения в регуляцию деятельности определенного диспозиционного образования, фиксированного в прошлом опыте, непосредственно зависит, во-первых, от потребностей витального или социального уровня и, во-вторых, от уровня ситуации или условий деятельности. В каждой ситуации ведущую роль будут играть именно те уровни диспозиционной иерархии и те конкретные диспозиции, которые соответст-

вуют определенным потребностям и условиям деятельности. Высшие уровни иерархии доминируют в отношении ниже лежащих, тогда как на одном уровне происходит согласование, координация различных диспозиционных элементов. Низшие уровни диспозиционной иерархии перестраиваются так, чтобы обеспечить реализацию поведения, регулируемого адекватным ситуации более высоким диспозиционным уровнем. Структура диспозиций высшего уровня является ведущим регулятором всей структуры личности. Случаи несоответствия между той или иной социальной установкой и наблюдаемым поступком можно объяснить тем, что ведущая роль в регуляции поведения принадлежала диспозиции иного уровня.

3.6. Я-концепция как механизм регуляции поведения личности

Американский психолог *У. Джеймс* («Принципы психологии», 1890) первым предложил идею Я-концепции — как совокупности представлений человека о себе как личности. Глобальное, личностное «Я» он рассматривал как двойственное образование, в котором соединяются Я-сознающее (*I*) и Я-как-объект (*Me*). Это — две стороны одной целостной личности, всегда существующие одновременно. Одна из них является собой опыт (Я-сознающее), а другая — содержание этого опыта (Я-как-объект). Я-как-объект — это то, что человек может назвать своим. Я-как-объект состоит из четырех аспектов: духовное «Я», материальное «Я», социальное «Я» и телесное «Я», которые и образуют для каждого человека его уникальный образ. Я-концепция — это сложный составной образ или картина, включающая в себя совокупность представлений личности о себе самой вместе с эмоционально-оценочными компонентами этих представлений. Я-концепция личности формируется в процессе жизни человека на основе взаимодействия со своим психологическим окружением и реализует мотивационно-регуляторную функцию в поведении личности.

В ходе социализации расширяются и углубляются связи общения человека с людьми, группами, обществом в целом, происходит становление в человеке образа его «Я». Образ «Я», или самосознание (представление о себе), не возникает у человека сразу, а складывается постепенно на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний. На представления человека о себе, на формирование его Я-концепции влияет то, как его оценивают другие люди.

В теории «зеркального Я» Ч. Кули подчеркивал, что мнения, оценки других людей качеств и способностей ребенка, человека являются главным источником данных о его собственном «Я».

Формирование Я-концепции начинается с раннего детства, проходя ряд этапов.

1. Телесное выделение себя из окружающего мира начинается в младенчестве и завершается к двум годам, когда ребенок понимает, что его тело существует независимо от внешнего мира и принадлежит только ему. Двухлетний ребенок способен узнавать себя в зеркале, устанавливает границы своих владений («мой ботинок», «моя кукла»), выделяя себя и другого ребенка как отдельных существ.

2. Формирование отношения к себе происходит в течение дошкольного детства: ребенок, например, считает себя «хорошим» или признает себя «неумехой»; в основном такие самооценки ребенка являются прямым отражением отношений к нему окружающих, прежде всего родителей, братьев, сестер. Эти ранние отношения к себе со временем становятся базисными элементами Я-концепции человека, хотя их трудно выявить впоследствии, поскольку они приобретаются в то время, когда речевое развитие ребенка еще не позволяет их адекватно вербализовать. По мере того как дети узнают, кто они и что собой представляют, они создают из разрозненных знаний когнитивную теорию себя, или «личный сценарий», помогающий им интегрировать свое поведение. Наиболее сильное влияние на развивающийся у ребенка Я-образ обычно оказывают родители, поскольку именно они снабжают детей определениями правильных и неправильных действий, образцами поведения и оценками поступков, и все это кладется в основу собственных представлений ребенка. Происходит процесс интернализации, в ходе которого ребенок делает социальные правила и нормы поведения частью самого себя, т.е. принимает их как собственные ценности. Как дети интернализуют эти ценности? Вначале ребенок может просто копировать словесные формулировки родителей: например, рисуя мелком на стене, ребенок говорит себе: «Нельзя, нельзя, нельзя!», т.е. ребенок делает то, что ему хочется, и в то же время пытается сдержать себя, говоря, что этого делать не следует. Через несколько месяцев он, вероятно, сможет настолько контролировать себя, что не поддастся побуждению, которое сейчас еще не способен побороть. Развивающаяся Я-концепция и формирующиеся социальные понятия способствуют попыткам детей управлять своим поведением.

На Я-концепцию ребенка влияет степень идентификации с матерью, с отцом. Девочки, которые близки с матерью, чувствуют себя более уверенными, умными, самостоятельными. Те, кто такой близости не ощущает, видят в себе негативные качества — мятежность, импульсивность, обидчивость и бестактность. Мальчики, которые близки с отцами, обладают более высокой самооценкой и стабильностью образа «Я» по отношению к тем, кто описывает свои отношения с отцом как отчужденные. Таким образом, положительные отношения мальчика с отцом и девочки с матерью гораздо важнее для формирования адекватной Я-концепции, чем принадлежность к какому-либо социальному классу.

3. В школьном возрасте происходит существенное изменение Я-образа в зависимости от успехов неудач в учебе, от отношения учителей, родителей и сверстников к ребенку. Если ребенок способен добиться успеха в учебе, он включает трудолюбие в качестве составной части в свой Я-образ. А дети, неуспевающие в школе, могут начать чувствовать себя неполноценными по сравнению со сверстниками, и это чувство может остаться у них на всю жизнь, особенно обостряясь в ситуациях оценивания. Если, однако, они все же смогут преуспеть в чем-то, что ценится в их среде (в спорте, музыке, искусстве или иных занятиях), у них есть еще шанс сохранить трудовой настрой, положительный Я-образ и желание доводить дела до конца. Если ребенок принадлежит к социальной среде, где образованию не придается большого значения, его самоуважение может быть вообще не связано с достижениями в учебе.

4. В отрочестве и юности самооценки принимают более отвлеченный характер, и у подростков появляется заметная озабоченность тем, как их воспринимают окружающие. С 12 лет у подростков возникает интерес к собственному внутреннему миру, они размышляют о себе, познают самих себя, анализируют свои личностные качества. С обнаружением в себе этих новых познавательных способностей юноши и девушки развивают эго-идентичность — целостное, связанное представление о себе формируется Я-образ к 15–16 годам. Было выявлено, что в раннем подростковом возрасте девочки чаще имеют низкую самооценку по сравнению с мальчиками, и эти различия усиливаются к концу периода юности. На основании представления о себе как личности у подростка к 16–17 годам возникает особое личностное новообразование — психологическая готовность к самоопределению. Л. И. Божович отмечает, что самоопределение характеризуется осознанием себя в качестве члена общества и конкретизируется в новой, общественно

значимой позиции. Самоопределение личности предполагает не только знание субъекта о себе, но и деятельность его, осуществляемую в соответствии с этими знаниями.

5. На протяжении всего взрослого периода жизни Я-концепция человека одновременно стремится сохранить преемственность и претерпевает изменения. Как правило, те, кто имел негативную Я-концепцию при вступлении в период юности, становясь взрослыми, сохраняли ее. Важные события жизни — смена работы, женитьба, рождение детей и внуков, развод, потеря работы, война, личные трагедии — заставляют нас пересматривать отношение к себе. Если новый жизненный опыт, полученный индивидом, согласуется с существующими представлениями о себе, он легко ассимилируется, входит внутрь Я-концепции. Если новый опыт не вписывается в существующие представления, противоречат уже имеющейся Я-концепции, то «оболочка» Я-концепции срабатывает как защитный экран, не допуская чужеродное тело внутрь этого сбалансированного организма.

На рис. 3.5 приведены различные факторы, влияющие на Я-концепцию.



Рис. 3.5. Факторы, влияющие на Я-концепцию

Таким образом, самосознание, Я-концепция включает следующие компоненты (по В. С. Мерлину):

- сознание отличия себя от остального мира, выделение себя из среды, осознание себя как субъекта, автономного от среды (физической среды, социальной среды);

- сознание «Я» как активного начала субъекта деятельности, осознание своей активности — «Я управляю собой»;

— осознание себя «через другого» («то, что я вижу в других, это может быть и мое качество»);

— сознание своих психических свойств, эмоциональные самооценки, моральная оценка себя, наличие рефлексии — осознание своего внутреннего опыта;

— социально-нравственная самооценка, самоуважение, которое формируется на основе накопленного опыта общения и деятельности;

— целенаправленно-деятельный уровень — своеобразный синтез рассмотренных выше уровней, в результате выполняются регулятивно-поведенческие и мотивационные функции через многочисленные формы самоконтроля, самоорганизации, саморегламентации, самовоспитания, самоусовершенствования, самооценки, самокритики, самопознания, самовыражения.

При анализе динамической структуры самосознания используют два понятия: «текущее Я» и «личностное Я». «Текущее Я» обозначает конкретные формы осознания себя в текущем настоящем, т.е. непосредственные процессы деятельности самосознания. «Личностное Я» — это устойчивая структурная схема самоотношения.

В структуре самосознания можно выделить:

1) осознание близких и отдаленных *целей, мотивов* своего «Я» («Я как действующий субъект»);

2) осознание своих *реальных и желаемых качеств* («реальное Я» и «идеальное Я»);

3) познавательные, когнитивные представления о себе («Я как наблюдаемый объект»);

4) эмоциональное, чувственное представление о себе.

Таким образом, самосознание включает в себя:

— самопознание (интеллектуальный аспект познания себя);

— самоотношение (эмоциональное отношение к самому себе).

В каждом акте самосознания одновременно выражены элементы самопознания и самопереживания.

Рабочая Я-концепция, согласно воззрениям Х. Маркуса и П. Нуриуса, — это набор представлений о себе, которыми человек обладает в данный момент. Формирование самосознания, идентичности — непрекращающийся процесс. Взрослые должны переструктурировать свою личную, профессиональную и семейную идентичность по мере того, как меняется их внутренний и внешний мир. Люди, которые могут увлечься своей работой, значительную часть своего чувства идентич-

ности черпают в карьере. Другие могут приобрести свою идентичность не столько в профессиональной деятельности, сколько в семье или где-либо еще. Три системы развития взрослого человека предполагают динамические взаимодействия между тремя «Я»: как индивида, как члена семьи и как работника.

Я-концепция как совокупность установок человека, направленных на самого себя, включает, по исследованиям Р. Бернса, следующие уровни:

1) образ «Я» — представления человека о самом себе, рефлексивная когнитивная схема;

2) самооценка — эмоциональная оценка этого представления, поскольку конкретные черты образа «Я» могут вызывать более или менее сильные эмоции, связанные с их принятием или осуждением;

3) потенциальная поведенческая реакция, т.е. те конкретные действия, которые могут быть вызваны образом «Я» и самооценкой.

Когнитивная схема Я-концепции включает в себя две подсистемы: **личностная идентичность** и **социальная идентичность**.

Личностная идентичность — это самоопределение человеком своих физических, интеллектуальных и нравственных черт.

Социальная идентичность складывается из отдельных идентификаций и определяется принадлежностью человека к различным социальным категориям: расе, национальности, классу, полу, социальной группе, к выполнению определенных социальных ролей. Наряду с личностной идентичностью социальная идентичность оказывается важным регулятором самосознания и социального поведения.

По мнению многих зарубежных психологов, позицию которых обобщил У. Хьюит, Я-концепция включает следующие компоненты:

1) *физический компонент* (осмысление и оценка человеком своего тела, веса, роста, пола, степени привлекательности, предпочитаемого стиля одежды, тип жилища, типа питания, предпочитаемых марок автомобиля, предпочитаемого образа жизни — физкультура и спорт или праздность, алкоголь);

2) *академический компонент* (осмысление и оценка человеком своих интеллектуальных возможностей, своих учебных академических достижений, насколько высоки успехи в математике или иностранных языках, а также социальная оценка академических достижений на основе сравнения собственных

успехов с достижениями других людей, принадлежащих к одному поколению или социальному классу; учебные успехи в школе или институте способны повысить или снизить самооценку). У. Джеймс отмечал: «Наше самоощущение в этом мире зависит исключительно от того, кем мы вознамерились стать и что мы вознамерились совершить»;

3) *социальный компонент* (представления человека о своем положении в обществе, о характере взаимоотношений с окружающими людьми в семейном кругу, в соседском сообществе, в кругу сверстников и знакомых, в учебном или трудовом коллективе в сочетании с тем, как человека оценивают окружающие и какие социальные роли он выполняет). Многие социальные роли становятся важной частью нашего «Я»;

4) *трансперсональный компонент* (представления человека о смысле жизни, нравственных, религиозных ценностях).

Я-концепция представляет собой определенную систему. Изменение одного аспекта может полностью изменить природу целого. Таким образом, Я-концепция — это прежде всего система самовосприятий человека.

Известный психолог К. Роджерс отмечал, что Я-концепция — это сложная структурированная картина, существующая в сознании индивида. В рамках структуры Я-концепции К. Роджерса существуют три основные модальности:

1) «реальное Я» — установки, связанные с тем, как человек воспринимает свои актуальные способности, роли, свой актуальный статус, т.е. с его представлениями о том, каков он на самом деле;

2) «зеркальное (социальное) Я» — установки, связанные с представлениями человека о том, как его видят другие;

3) «идеальное Я» — установки, связанные с представлениями человека о том, каким он хотел бы стать. «Идеальное Я» включает цели, которые человек связывает со своим будущим (Г. Олпорт), образ того, каким человек хочет или надеется стать в будущем для достижения адекватности и совершенства (М. Комбс, Д. Соупер), идеальный образ культурных идеалов, представлений и норм поведения, которые становятся личными идеалами благодаря механизмам социального подкрепления и осуществляют регулирующую функцию, ответственную за отбор поступков.

Если «реальное Я» и «идеальное Я» резко отличаются, то их низкая конгруэнтность (совпадение) порождает низкую самооценку, высокую тревожность, признаки депрессии. Расхождения между «реальным Я» и «идеальным Я» могут приводить к искаженному восприятию реальности, порож-

дать различные психологические трудности. Если возникает рассогласование между реальным опытом и «реальным Я», то может возникнуть психологическая дезадаптация как результат попыток оградить сложившуюся Я-концепцию от угрозы столкновения с таким опытом, который с ней не согласуется. Это приводит к искажениям в восприятии опыта или к игнорированию опыта в форме неверной его интерпретации.

Таким образом, общественное знание и отношение личности к самой себе содержится в Я-образе, Я-концепции. Эти конструкты включают в себя представление о своей индивидуальности, идентичности; определенное единство интересов, склонностей, ценностных ориентаций; определенную самооценку и самоуважение: переживание себя как субъекта деятельности. Я-концепция во всех ее составных элементах («настоящее Я», «идеальное Я», «представляемое Я») регулирует реальное, планируемое, идеальное социальное поведение личности. С формированием Я-концепции поведение в целом начинает регулироваться ею.

С психологической точки зрения Я-концепция играет тройную роль: она способствует достижению внутренней согласованности личности, определяет интерпретацию опыта и является источником ожиданий. В социологическом смысле Я-концепция выполняет функцию объединения личности и окружающего общества.

Я-концепция относительно согласованна во времени и ситуативных контекстах, в этом состоит ее прогностическая ценность. Потребность в положительном отношении к себе со стороны других людей возникает параллельно с формированием Я-концепции. Я-концепция — это одновременно и представление, и внутренняя сущность индивида, которая тяготеет к ценностям, имеющим культурное происхождение. Я-концепция регулирует поведение, обладает относительной стабильностью, обуславливает довольно устойчивые схемы поведения. На основе базовой потребности в самоактуализации, поддержании и защите своего «Я», потребности в положительной самооценке, а также в зависимости от субъективной значимости для индивида тех параметров Я-концепции, которые активизированы ситуацией, формируется и выбирается конкретная форма поведения в данной ситуации. Расхождения между опытом индивида и его Я-концепцией нейтрализуются с помощью механизмов психологической защиты.

ТЕМА 4. ЛИЧНОСТЬ И НАРУШЕНИЯ СТРУКТУРЫ ЛИЧНОСТИ

4.1. Типология личности

Основные факторы, влияющие на формирование личности:

- социальное окружение и культура общества;
- групповой опыт;
- физическое окружение;
- уникальный индивидуальный опыт;
- биологическая наследственная предрасположенность.

В психологии существует два главных направления исследования личности: в основе первого лежит выделение в личности тех или иных черт, в основе второго — определение типов личности.

Один из наиболее влиятельных приверженцев диспозиционного направления *Гордон Олпорт* полагал, что каждая личность уникальна и что ее уникальность может быть понята через определение конкретных черт личности, так как поведение человека всегда является результатом определенной конфигурации личностных черт. *Черта личности — это то, что обуславливает постоянные, устойчивые, типичные для разнообразных ситуаций особенности поведения человека, это важная составляющая «личностной структуры»*. Ситуации, в которых человек оказывается чаще всего, — это, как правило, те самые ситуации, в которые он активно стремится попасть на сознательном или бессознательном уровне. Таким образом, черты личности и типичные ситуации, в которые попадает личность, функционально взаимосвязаны.

Олпорт выделял **общие черты** и **индивидуальные черты**.

Общие черты включают в себя любые характеристики, присущие какому-то количеству людей в пределах определенной культуры, ведь члены определенной культуры испытывают на себе схожие эволюционные и социальные воздействия и поэтому у них развиваются похожие модели адаптации.

Индивидуальные черты, или *индивидуальные диспозиции* — это уникальные черты конкретного человека, которые наиболее точно отражают его личностную структуру. Олпорт выделял три типа индивидуальных диспозиций: *кардинальные, центральные и вторичные диспозиции*.

Кардинальная диспозиция настолько пронизывает человека, что почти все его поступки можно свести к ее влиянию.

Олпорт отмечал, что немногие люди обладают кардинальной диспозицией.

Центральные диспозиции — это яркие характеристики индивидуальности человека, это такие тенденции в поведении человека, которые могут легко обнаруживать окружающие. У среднего человека может быть где-то 5—10 центральных диспозиций, которые наиболее точно отражают существенные характеристики его конкретной личности. Черты менее обобщенные, менее устойчивые, менее заметные называют *вторичными диспозициями*, к ним, например, можно отнести индивидуальные предпочтения в одежде, еде, привычки.

Олпорт подчеркивал, что *личность — это единство и интеграция всех диспозиций, что существует некий принцип, организующий установки, мотивы, ощущения, склонности в единое целое*, («это — **проприум**, который охватывает все аспекты личности, способствует формированию чувства внутреннего единства»). Проприум как внутреннее единство формируется постепенно, с детства до зрелости, проходя ряд этапов.

1. Первый аспект, необходимый для развития проприума, — это ощущение своего тела. В течение первого года жизни младенцы начинают осознавать ощущения своего тела. Начинают отличать себя от других предметов, формируется «телесная самость».

2. Формируется самоидентичность, когда ребенок овладевает речью и, выучив свое имя, он начинает постигать, что он остается одним и тем же человеком, несмотря на все изменения в его росте и во взаимодействиях с внешним миром, осознает неизменность своего «Я», независимо от происходящих изменений.

3. Формируется самоуважение как гордость за себя, когда он выполняет что-то самостоятельно (у ребенка в возрасте 3—4 лет).

4. Расширение самости, когда в возрасте 4—6 лет ребенок начинает осознавать, что ему принадлежит не только собственное физическое тело, но и значимые элементы окружающего мира, включая и людей (формируется чувство «мое», мой дом, моя мама, моя сестра).

5. С 5—6 лет развивается пятая форма проприума, когда ребенок начинает осознавать, чего от него ожидают родители, учителя, другие люди, когда формируется «образ себя», каким его хотят его видеть, ребенок начинает понимать различие между «я — хороший» и «я — плохой».

6. С 6 до 12 лет человек начинает понимать, что он способен находить рациональные решения жизненных проблем

и эффективно справляться с требованиями реальности, рационально управляя самим собой.

7. В подростковом возрасте формируется проприативное стремление, человек начинает выбирать жизненные цели, планировать свое будущее и в этом смысле он приобретает чувство самости. Постановка перед собой перспективных целей, настойчивость в поиске путей разрешения намеченных задач, ощущение того, что жизнь имеет смысл, — в этом суть проприативного стремления.

8. Познание самого себя, осознание объективного Я позволяет человеку выйти на обобщенное чувство самости. Оно приходит лишь в зрелости, когда все аспекты Я сформировались.

Таким образом, личность представляет собой динамичную развивающуюся систему, включающую черты личности и ее мотивацию, объединенные в единое целое. Олпорт выдвинул **концепцию функциональной автономии мотивов**, которая гласит, что мотивы зрелой личности не определяются прошлыми мотивами, т.е. причины, по которым взрослый человек ведет себя так или иначе, не зависят от того, какие причины первоначально побудили его к такому поведению, в результате первоначальной причины поведения больше нет, а поведение сохраняется. Олпорт различал два уровня функциональной автономии:

1) *устойчивая функциональная автономия* как набор привычек, как склонность людей к удовлетворению своих потребностей привычным образом;

2) *собственная функциональная автономия* — главная система мотивации, которая обеспечивает постоянство в стремлении человека к соответствию с внутренним образом себя и достижению более высокого уровня зрелости и личностного роста. *Собственная функциональная автономия представляет собой стремление к целям и ценностям, восприятие мира через эти цели и ценности, а также чувство ответственности за свою жизнь.* Все собственные мотивы уходят своими корнями в структуру Я человека (проприум). Ценности и ценностные ориентации человека можно рассматривать как черты личности, но более глубокого уровня. Олпорт выделял следующие ценностные черты личности, **направления ценностных ориентаций**:

— *теоретическая* (ценность в раскрытии истины, в научном и рациональном подходе к жизни);

— *экономическая* (ценно то, что полезно, выгодно, приносит материальный успех);

— *эстетическая* (такой человек больше всего ценит красоту и гармонию, наслаждение жизнью);

— *социальная* (наибольшей ценностью для социального типа людей является любовь людей, гуманизм);

— *политическая* (главная ценность для людей этого типа — власть и влияние, слава и известность);

— *религиозная* (ценность в понимании мира как единого целого, религиозная личность видит в мироздании единство и высший смысл).

Черты личности, подчеркивал Олпорт, существуют реально и их можно эмпирически выявлять и изучать, количественно измерять.

Факторный анализ личности. Эмпирическое исследование основных черт, формирующих ядро личности, проводили психологи Г. Айзенк, Р. Кэттел, Дж. Гилфорд и др., которые доказали, что базисная структура черт личности влияет на поведенческие реакции человека.

Черты личности понимают как устойчивую predisposition к определенному поведению, сложившуюся либо в силу наличия определенных потребностей, мотивов или интересов (мотивационные черты), либо в силу наличия определенных привычек, установок (стилевых особенностей поведения).

В своих исследованиях они применяли факторный метод анализа структуры личности.

Факторный метод заключается в математическом анализе корреляций (взаимосвязей) внутри некоторой группы данных. Так, из 171 параметра описания личности Кэттел на основе учета корреляции выделил 16 основных факторов, которые определяют черты личности.

Полученные факторы можно разделить на факторы темперамента и мотивационные факторы. Рассмотрим выделенные мотивационные факторы. Фрейд считал, что существует два фундаментальных побуждения: инстинкт жизни (Эрос) и инстинкт смерти (Танатос), а все остальные потребности являются производными от этих двух побуждений.

Кэттел выделил семь побудительных структур — «эргов» — мотивационных факторов, связанных с пятью чувствами:

- 1) половой, сексуальный инстинкт;
- 2) стадный инстинкт;
- 3) потребность опекать;
- 4) потребность в исследовательской деятельности, любознательность;
- 5) потребность в самоутверждении, признании;

- 6) потребность в безопасности;
- 7) нарциссическая потребность в удовольствии.

Одни и те же эрги можно обнаружить в самых разных популяциях людей, в то время как «чувства» варьируют от одной страны к другой, зависят от социальных и культурных стереотипов.

Типологический подход к анализу личности. При типологическом подходе исходят из положения, согласно которому тип личности является целостным образованием, не сводимым к комбинации отдельных личностных факторов (черт). Его содержание раскрывается описанием типичного или усредненного представителя группы лиц, относимых к данному типу. Например, такой тип личности, как «авторитарная личность», — угнетает находящихся на более низкой ступени и раболепствует перед вышестоящими, в то время как доминантная личность является лидером для занимающих более низкое положение и борется за более высокое положение.

Американский психолог К. Хорни в зависимости от отношения к общению с другими людьми выделила три психологических типа личности.

«Привязчивый тип» — человек обладает повышенной потребностью в общении, для него важнее всего быть любимым, уважаемым, чтобы кто-то о нем заботился — такой человек подходит к оценке другого человека с вопросом: «Будет ли он меня любить, заботиться?»

«Агрессивный тип» — характерно отношение к другим людям как к средству достижения своих целей — такие люди стремятся доминировать, не терпят возражений, рассматривают другого человека с точки зрения: «Будет ли он мне полезен?»

«Отчужденный тип» — для таких людей необходима определенная эмоциональная дистанция с другими людьми, так как они рассматривают общение как неизбежное зло, они не склонны участвовать в групповой деятельности и считают, что признание им должно быть обеспечено уже в силу их достоинств; встречаясь с другими людьми, они задают втайне себе вопрос: «Оставит ли он меня в покое?»

4.2. Типология социальных характеров

В начале XX в. А. Ф. Лазурский впервые предложил создать психосоциальную классификацию характеров, которая учитывает не только субъективные особенности людей, но и их мировоззрение, их «социальный аспект».

Лазурский подчеркивал, что наиболее «чистые» типы характеров получаются в том случае, когда интересы и профессиональная деятельность человека, развитие его знаний, навыков, мирозерцания (назовем это экзопсихика) происходит именно в том направлении, какое диктуется прирожденными особенностями его нервно-психической организации (эндопсихика), т.е. экзо- и эндопсихика взаимно обуславливают друг друга.

Лазурский выделял три психологических уровня в зависимости от степени приспособления человека к среде, в зависимости от того, насколько среда «давит» на человека.

Низший уровень — это недостаточно приспособленные люди, среда накладывает на них сверхсильный отпечаток, насильственно приспособляя их к своим запросам и почти не считаясь с врожденными особенностями каждого отдельного человека.

Средний уровень — люди смогли найти свое место в окружающей среде и использовать ее в своих целях.

Высший уровень — это уровень творчества, когда человек стремится среду переделать.

На основе учета этих трех уровней приспособления и преобладания мыслительных, либо эмоциональных, либо волевых функций Лазурский предлагает определенную классификацию характеров.

1. Низший уровень:

а) рассудочный тип — слабо одарен, но рассудочен, склонен анализировать мотивы и последствия действий, копировать чужие действия («все как у людей»), направлен на удовлетворение непосредственных материальных запросов, консервативен, самоуверен, самодоволен;

б) аффективный тип, в рамках которого выделяются разновидности:

- подвижный, живой (близок к сангвинистическому темпераменту);

- чувственный, с преобладанием органических чувственных влечений;

- мечтатель, интересы которого сосредоточены на внутреннем мире;

в) активный тип, разновидности которого:

- импульсивно-энергичный (беспорядочен в своих действиях, не обдумывает последствия, склонен к риску, азартным играм, самоуверен, склонен к дракам, к любовным приключениям, не готов к серьезному систематическому труду);

- покорно-деятельный — выполняют внушения и директивы, получаемые им извне;

- упрямый, добивающийся исполнения принятых им решений.

2. Средний уровень:

а) теоретик-идеалист (непрактичный):

- ученый (последовательность мышления, научные интересы);

- художник (развитое воображение, занятие каким-либо искусством);

- религиозный созерцатель (развитое воображение);

б) практик-реалист:

- альтруист (человеколюбец, развита способность сочувствия, симпатии);

- общественник (общительность, предприимчивость в общественных делах);

- властный (твердая воля, способность влиять на окружающих);

- хозяйственный (расчетливость, направленность на практические цели, на осуществление дел материального характера).

3. Высший уровень (сознательность, координированность душевных переживаний, высшие человеческие идеалы). Типы-идеалы высшего уровня по своему содержанию делятся:

- альтруизм;

- знание индуктивное/дедуктивное;

- красота;

- религия;

- общество, государство;

- внешняя деятельность, инициатива;

- система, организация;

- власть, борьба.

Типология социальных характеров (по Б. С. Братусю).

Социально-психологические характеристики личности: locus контроля, собственная активность личности, временной интервал целеполагания, отношение к другим людям и др. Типологическая модель социальных характеров, предложенная Б. С. Братусем, подчеркивает, что важнейшим для характеристики личности является типичный, преобладающий для нее способ отношения к другому человеку, другим людям и к самому себе. Исходя из доминирующего способа отношения к себе и другому человеку было намечено несколько принципиальных уровней в структуре личности.

Первый, **эгоцентрический уровень** определяется преимущественным стремлением лишь к собственному удобству, выгоде и престижу, отношению к другим сугубо потребитель-

ское, лишь в зависимости от того, выгоден другой человек или нет, т.е. другой человек выступает как вещь. Личное счастье и благо важнее всего, вне зависимости от того, счастливы или несчастливы другие.

Следующий уровень — **группоцентрический**: человек идентифицирует себя с какой-либо группой, и отношение его к другим людям зависит от того, входят ли эти другие в его группу или нет. Если другой входит в такую группу, то он ценен не сам по себе, а своей принадлежностью к группе, достоин жалости, уважения, снисхождения, прощения, любви. Если другой в эту группу не входит, то эти чувства могут на него не распространяться, т.е. мир делится на «своих» и «чужих». Благо и счастье связаны с процветанием той группы, с которой идентифицирует себя человек. Он не может быть счастливым, если терпит несчастье его группа.

Просоциальный, или гуманистический уровень личности предполагает, что себя и других людей ценят, признают равные права, свободы и обязанности, здесь работает принцип: «Поступай с другими так, как ты бы хотел, чтобы поступили с тобой». Счастье и благополучие подразумевает их распространение на всех людей, все человечество.

Духовный, или эсхатологический уровень предполагает взгляд на человека как на существо, жизнь которого не кончается вместе с концом жизни земной, а связана с духовным миром, т.е. это уровень, в рамках которого решаются субъективные отношения человека с Богом, возникает ощущение связи с Богом и представление о счастье как служении и соединении с ним.

Все четыре уровня так или иначе присутствуют в каждом, и в какие-то моменты, хотя бы ситуативно побеждает один уровень, а в какие-то — другой. Однако можно говорить и о некотором типичном для данного человека профиле, типичном устремлении. Культура и образ жизни того или иного общества влияет на формирование этого типичного устремления.

Русская культура стремилась к реализации в человеке духовного, эсхатологического уровня: любое дело, чтобы быть признанным, должно было быть оправдано, соотнесено с христианским намерением, с Христом. Русскому типу характера были присущи тонкая душевная организация, милосердие, сострадание к униженным и оскорбленным, религиозность, а ключевым стержнем является совесть.

Западная культура, по мнению Братуся, сформировала в себе просоциальную, гуманистическую ориентацию, стремление в идеале нести благо всем людям, человечеству в целом,

стремление к правовому обществу, в котором каждый член был бы в равной степени защищен законом и ответственностью перед ним. Одновременно западный рыночный тип поведения усиливает эгоцентрическую, индивидуалистическую ориентацию личности.

Типологию социальных характеров согласно исследованиям Э. Фромма см. в 2.2.5.

4.3. Нарушения структуры личности

Критерии психического здоровья человека, нормы социально-психологического поведения таковы:

- осознание и чувство непрерывности, постоянства и идентичности своего физического и психического «Я»;
- чувства постоянства и идентичности переживаний в однотипных ситуациях;
- критичность к себе и своей собственной психической продукции (деятельности) и ее результатам;
- соответствие психических реакций (адекватность) силе и частоте средовых воздействий, социальным обстоятельствам и ситуациям;
- способность самоуправления поведением в соответствии с социальными нормами, правилами, законами;
- способность планировать и реализовывать собственную жизнедеятельность;
- способность изменять способ поведения в зависимости от смены жизненных ситуаций и обстоятельств.

Психическая норма представляет собой индивидуальную **динамическую** совокупность психических свойств конкретного человека, позволяющая ему **адекватно** своему возрасту, полу и социальному положению познавать окружающую действительность, **адаптироваться** к ней и **выполнять** свои **биологические и социальные функции** в соответствии с возникающими личными и общественными потребностями.

Психическая норма предполагает и наличие психического здоровья, т.е. отсутствие четко определяемого психического расстройства, наличие определенного **функционального** резерва организма, позволяющего человеку преодолевать психосоциальные стрессы и экстремальные ситуации. Б. С. Положий дает следующее определение: «Психическое здоровье — это такое состояние психики индивида, которое характеризуется цельностью и гармоничностью всех психических функций организма, обеспечивающих чувство субъективной психической комфортности, способность к целенаправленной осознанной

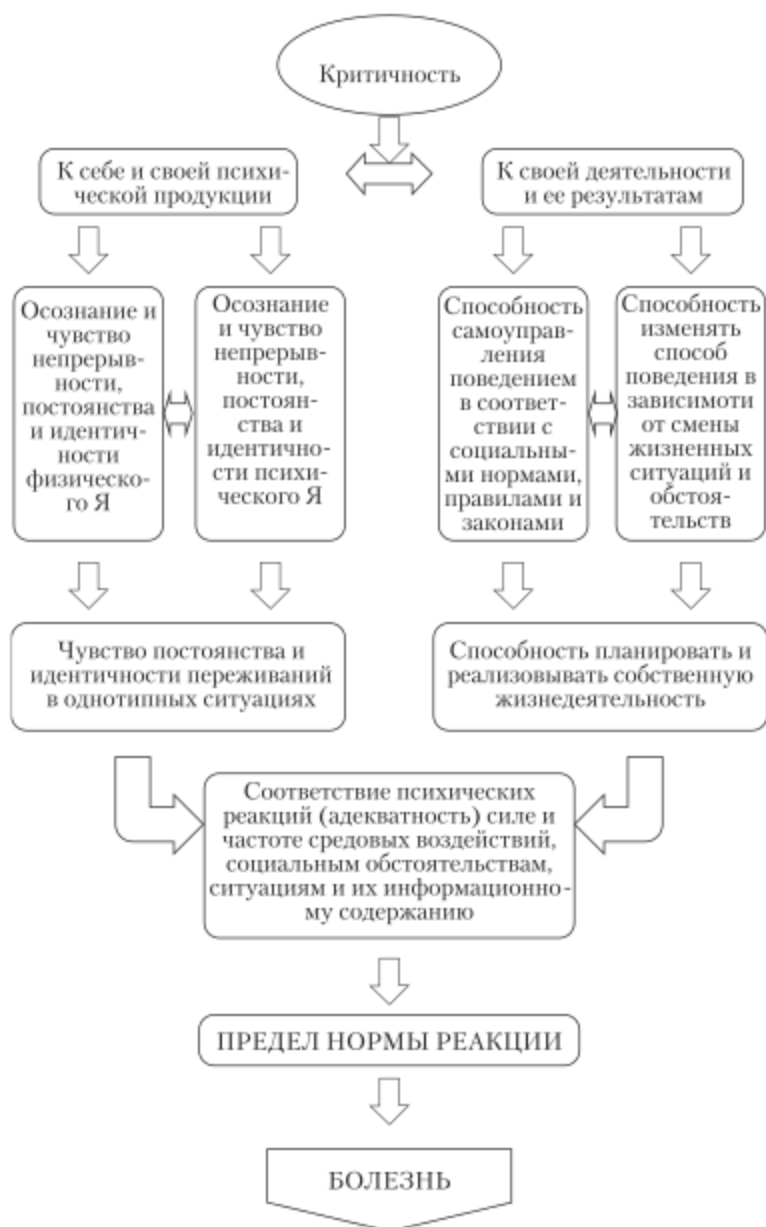


Рис. 4.1. Соотношение критериев психического здоровья (нормы)

деятельности и адекватные (с учетом этнокультуральных критериев) формы поведения». Психическое здоровье индивида или группы индивидов может быть оценено только с учетом таких основных сфер психической деятельности, как уровень познавательных процессов, уровень самочувствия и направленность интересов личности, социальная активность, межличностные отношения и поведение в микро- и макро-социальных сферах, психосоматические отношения, способы адаптации и психологической защиты (В. К. Смирнов).

Во многих случаях под психической нормой определяют то, насколько индивид адаптирован к жизни в социальной среде, насколько он продуктивен и критичен в жизни. Здоров, если хорошо приспособлен к своей культуре, социальным нормам.

Критерий личностной зрелости по Олпорту (широта интересов, способность к самообъективации (в том числе юмор по отношению к себе, наличие философии жизни) может служить критерием для проверки психического здоровья.

Психической болезнью считается выходящее за пределы «нормы реакции» изменение сознания субъекта, которое ограничивает частично или исключает полностью его способность осознавать себя, окружающее, свои действия и осознанно регулировать свое поведение. Психические нарушения — нарушения, которые клинически не проявляются, поскольку маскируются компенсаторными механизмами и становятся явными, достигнув «критической степени выраженности». В работе Ф. Б. Березина и Е. Д. Соколовой пришли к выводу, что микросоциальные условия и социокультуральные факторы опосредованно влияют на процесс появления первичной симптоматики психических нарушений, апеллируя к некоторым качествам личности и определяя паттерны и границы возможного поведения. К социокультуральным относят социально-политические, социально-экономические и микросоциальные влияния, действие которых реализуется как на индивидуально-личностном, так и на популяционном уровнях. Этнокультуральные факторы отражают влияние на психическое здоровье человека национальной психологии, религиозных убеждений, традиций, обычаев, культуры, конкретного этноса, а также вклад этих специфических воздействий в развитие и клинические проявления психической патологии.

Нарушения личности не носят однозначного характера, они могут выражаться в изменениях мотивационной сферы, изменениях самооценки и уровня притязания, нарушениях общения, самоконтроля и саморегуляции, в формировании

патологических черт характера. *Нарушения структуры личности включают:*

- 1) нарушение структуры иерархии мотивов;
- 2) формирование патологических потребностей и мотивов;
- 3) нарушение смыслообразования;
- 4) нарушение саморегуляции, подконтрольности поведения;
- 5) нарушение критичности и спонтанности;
- 6) нарушение формирования характерологических особенностей личности, в результате происходит формирование патологических черт личности.

Иерархия мотивов является относительно устойчивой и этим обуславливает относительную устойчивость всей личности, ее интересов, позиций и ценностей. Процесс нарушения мотивов, установок и ценностей приводит к нарушениям структуры личности, например, при хроническом алкоголизме. На первых порах принятие алкоголя исполняет роль средства для реализации других мотивов (приятно отдохнуть, снять напряжение). Постепенно, по мере формирования психологической (а затем и физиологической) зависимости человека начинают привлекать не сами по себе события, бывшие для него значимыми (встреча друзей, торжество), а возможность употребления алкоголя. Таким образом, алкоголь для него становится самостоятельным мотивом поведения. С развитием алкоголизма все больше разрушается прежняя иерархия мотивов. По мере того как алкоголь занимает доминирующие позиции, становится смыслом жизни, прежние установки, интересы отходят на задний план. Работа, семья перестают быть для больного значимыми, рассматриваются только как источник добывания денег на выпивку или тормоз в удовлетворении доминирующей потребности в алкоголе. Б. С. Братусь указывал, что постепенное нарушение прежней, до болезни сложившейся иерархии потребностей, мотивов и ценностей и формирование взамен ее новой иерархии является центральным пунктом личностной деградации при хроническом алкоголизме. Отходят на задний план и разрушаются высшие потребности и установки личности, сужается круг интересов, утрачиваются позитивные жизненные цели человека, разрушаются социальные связи с людьми, деградирует воля, интеллект, самосознание человека. *Изменение иерархии и опосредованности мотивов* означает утерю сложной организации деятельности человека, которая теряет специфически человеческую характеристику: из опосредованной она становится импульсивной.

Патология мотивационной сферы может проявляться не только в изменении опосредованности и иерархии мотивов, но и в нарушениях взаимоотношения их смыслообразующей и побудительной функций. В одних случаях *ослабляется смыслообразующая функция мотива*, и мотив превращается в только знаемый, не обладающий достаточной побудительной силой. Например, человек, зная, что к близким надо хорошо относиться, оскорбляет или даже избивает мать. В других случаях отмечается *сужение круга смысловых образований*. В результате многое из того, что ранее имело для человека личностный смысл (учеба, работа, семья, дружеские отношения и т.п.), постепенно теряет его, становится безразличным, ненужным для него.

Одним из наиболее ярких проявлений нарушений личности является нарушение подконтрольности, критичности поведения. Нарушение критичности может приобрести разные формы: может выразиться в неправильной оценке своей личности, собственных действий, проявиться в некритичности к своим психопатическим переживаниям. Критичность образует «вершину личностных качеств человека». Если у человека не возникает критического отношения к себе, то отсутствует коррекция внутренних действий, не формируются профессиональные навыки, нарушается целенаправленность действий и суждений, нарушается регуляция деятельности.

Нарушение личности сопровождается формированием патологических свойств характера. Под характером можно понимать иерархическую систему обобщенных мотивов, которые обобщаются под влиянием внешних обстоятельств. Мотив становится характерологическим свойством личности, когда он генерализуется по отношению к ситуации, в которой появился, распространившись на все ситуации, сходные с первой. Обобщенный мотив таким образом превращается в обобщенный способ поведения, что делает поведение личности неадаптивным по отношению к изменчивым социальным ситуациям. В этом смысле способы поведения становятся патологическими.

О расстройствах личности можно говорить тогда, когда в структуре личности настолько резко выражены определенные свойства, что они становятся причиной серьезных страданий или конфликтов, приводящих к затруднениям в социальном функционировании личности. Социопатическая личность — личность, имеющая нарушенные, неадаптивные социальные связи. *Болезненные состояния личности (личностные расстройства) представляют собой глубоко укор-*

ренившиеся и постоянные модели поведения, отличающиеся негибкостью реагирования на широкий диапазон различных социальных ситуаций. Деадаптивные особенности могут затрагивать эмоциональные, интеллектуальные, перцептивные или психодинамические проявления. *Нарушения социального поведения и взаимодействия представляют собой либо чрезмерные, либо существенные отклонения от нормативного образа социального взаимодействия и межличностных отношений, свойственных определенной культуре.* Патологическими способами поведения, генерализующимися в личностной структуре под влиянием обстоятельств психологического развития в детском возрасте, становятся следующие типы поведенческих реакций:

- реакции отказа;
- реакции оппозиции (протеста);
- реакции имитации;
- реакции компенсации;
- реакции гиперкомпенсации;
- реакции эмансипации;
- реакции группирования;
- реакции увлечения;
- реакции сексуальные.

Реакции отказа — отказ от социальных контактов, страх перед новым, потеря жизненной перспективы (возникает при потере близких в раннем возрасте или в условиях социальной депривации в закрытых учреждениях).

Реакции оппозиции — протестное поведение из-за обиды, ущемления самолюбия, недовольства со стороны взрослых. Выделяют: активный протест — агрессия (в том числе ковенная), непослушание как реакция на неадекватное обращение; пассивный протест — отказ от действий, суицид, психосоматические реакции, уход из дома. *Реакции имитации* — повторение поведения окружающих (многое зависит от того, кто становится объектом для подражания). *Реакции компенсации* — маскирование собственной слабости.

Реакции гиперкомпенсации — маскировка слабости через проявление противоположной черты (признаки — излишняя бравада, самооговоры).

Реакции эмансипации — желание освобождения от влияния взрослых. *Реакции группирования* — создание чувства защищенности при объединении в группы сверстников.

Реакции увлечения — интеллектуально-эстетические, телесные, накопительские, лидерские, эгоцентрические, азартные, информативно-коммуникативные (поверхностное общение).

Реакции сексуальные — удовлетворение различных социальных потребностей (достижение близости с другим человеком, демонстрация своего отношения к другому, получение выгоды, подтверждение образа «Я», установление отношений зависимости и подчинения и т.п.) посредством использования сексуальности (половых и гендерных отношений).

Генерализация поведенческих реакций зависит от типа воспитания. Именно воспитание делает реакции патохарактерологическими. Типы неправильного воспитания, способствующие формированию расстройств личности: гипопротекция, потворствующая гипопротекция, доминирующая гиперпротекция, потворствующая гиперпротекция, воспитание в культе болезни, эмоциональное отвержение, повышенная моральная ответственность, противоречивое воспитание, воспитание вне семьи. Критерии превращения поведенческих реакций в патохарактерологические:

- тотальность (занимают доминирующую позицию в иерархии мотивов и проявляются во всех ситуациях);
- относительная стабильность проявления во времени;
- социальная дезадаптация.

Отсутствие хотя бы одного критерия в поведенческих проявлениях личности дает основание говорить о нормальном, но акцентуированном характере. Согласно международной классификации, выделяют три вида расстройств личности:

1) с преобладанием нарушений мышления (шизоидные, шизотипические и параноидные личности) — **эксцентричные**;

2) с преобладанием эмоциональных нарушений (диссоциальные, антисоциальные, эмоционально неустойчивые — импульсивный и пограничный тип, а также истерические личности) — **демонстративные**;

3) с преобладанием волевых нарушений (ананкастные, уклоняющиеся и избегающие, зависимые личности) — **тревожно-астенические**.

Шизоидные личности — впервые возникающие в подростковом возрасте модели поведения, которые проявляются в виде обособления от социальных контактов и ограничения выражения эмоций в межличностных отношениях. Этим людям свойственны эмоциональная холодность, неспособность проявлять нежные чувства, а также гнев по отношению к другим людям. Однако они очень ранимы по отношению к повседневным жизненным трудностям. Повышенная чувствительность и ранимость приводит их к защитному замыканию в своем внутреннем мире и к сложным вспышкам ярости при нарушении

их личностного пространства. Шизоидное расстройство личности берет начало в эмоционально и когнитивно неудовлетворительных детско-родительских отношениях в младенчестве. Эмоциональная неудовлетворенность заключается в недостаточности позитивных эмоциональных подкреплений поведения ребенка со стороны матери. *Параноидные расстройства личности* — присущи недоверие и подозрительность в отношении окружающих, чрезмерная чувствительность к неудачам и отказам; тенденция быть постоянно недовольным кем-то, отказ прощать, отношение свысока; подозрительность, тенденция искажать реальные действия других людей, интерпретируя их только как враждебные или презрительные.

Демонстративные расстройства личности (с преобладанием нарушений в эмоциональной сфере) включают:

а) *диссоциальные расстройства личности* — впервые возникают в возрасте до 15 лет как грубое несоответствие поведения доминирующим социальным нормам, игнорирование и нарушение прав окружающих. Уже в детстве у потенциально диссоциальной личности часты побеги из дома, кражи, прогулы уроков, желание прекратить учебу. Диссоциальное расстройство проявляется в бессердечном отношении к чувствам других; безответственности, пренебрежении правилами и обязанностями; неспособности поддерживать взаимоотношения при отсутствии трудностей в установлении контактов. Диссоциальная личность неспособна испытывать чувство вины и извлекать пользу из жизненного опыта (особенно — из наказания); имеет выраженную склонность обвинять окружающих или выдвигать благовидные объяснения своему антиобщественному поведению. Диссоциальная личность склонна ко лжи, которая проявляется в частых и повторных обманах окружающих, стремлении получить из лжи личную выгоду или удовольствие. Диссоциальные личности эмоционально неразвиты: у них не хватает готовности к сопереживанию и сочувствию, состраданию и благодарности. Из-за этого они склонны к садизму и насилию. Развитие диссоциального расстройства личности связано с ранней потерей родителей, недостатком заботы и внимания матери, антиобщественным поведением отца, непоследовательными (противоречивыми) отношениями между родителями, недостаточными эмоциональными связями между родителями и ребенком;

б) *эмоционально неустойчивые расстройства личности* заключаются в ярко выраженной тенденции действовать импульсивно, без учета последствий. Характерной чертой является неустойчивость настроения (легкость возникновения гнева)

и повышенная возбудимость, что легко провоцирует у таких людей поведенческие взрывы и агрессию в тех случаях, когда окружающие выказывают свое неодобрение по отношению к ним. Эмоции не сдерживаются, быстро воплощаются в наступательное агрессивное поведение, имеющее цель эмоциональной разрядки, после которой наступают сожаление и раскаяние. Эмоциональная нестабильность может проявляться в импульсивных потенциально саморазрушительных действиях (в том числе — постоянное желание участия в драках, угрозы покончить с собой), навязчивых желаний и зависимостях (например, бездумная трата денег, бесконечная и бесцельная смена сексуальных партнеров, пренебрежение правилами, переедание, злоупотребление психоактивными веществами и т.д.);

в) *истерические расстройства личности* развиваются с детства и проявляются в подростковом возрасте в виде чрезмерной эмоциональности и стремления привлекать к себе внимание любыми способами, добиваться своих целей истерическими реакциями. Такой человек чрезмерно озабочен своей физической привлекательностью, склонен трактовать возникающие отношения как более интимные, чем это есть на самом деле. Истерической личности сложно установить счастливые семейные отношения, потому что она стремится к полному подчинению партнера. Вместе с тем истерические расстройства способствуют ранним и поспешным бракам, которые оказываются недолговечными. Основа для развития истерического расстройства закладывается в возрасте приблизительно между четырьмя и шестью годами, когда ребенок сталкивается с несовпадением желаний и возможностей. Провоцирующим фактором развития истерического расстройства личности становится воспитание ребенка по типу «кумир семьи» или потворствующая гиперопека, когда родители балуют ребенка, удовлетворяют все потребности ребенка без учета реальных возможностей.

Тревожно-астенические расстройства личности (с преобладанием нарушений волевой сферы):

А. *Ананкастные расстройства личности*, которые проявляются в подростковом возрасте как чрезмерная озабоченность порядком, стремление к совершенству, организованности и контролю (озабоченность обязательным соблюдением правил, порядка, графика), стремление быть чрезмерно добросовестным в ущерб межличностным связям и отношениям. Человек настолько оказывается связанным работой, что исключает возможность отдыха и дружеского общения (даже если его финансовое положение позволяет отдыхать). Стрем-

ление к перфекционизму мешает таким людям успешно завершать поставленные задачи: они никак не могут остановиться, считая, что сделали еще не все возможное, чтобы задача была решена как можно лучше, все время сомневаются в правильности и совершенстве уже принятого решения. Со склонностью к перфекционизму у них связана повышенная педантичность и приверженность социальным нормам, упрямство и негибкость мышления (один раз установленное правило они меняют с большим трудом). К другим людям они проявляют настойчивые требования, чтобы и они все делали точно так же, как и ананкасты, не желая предоставлять им свободу действий в выполнении заданий. Чем меньше уверена в себе и менее решительна личность, тем больше она нуждается в таком моменте, как заорганизованность жизнедеятельности. Провоцирующим фактором здесь выступает такой стиль детско-родительских отношений, при которых к ребенку предъявляются завышенные требования и применяются жесткие санкции за несоблюдение установленных правил.

Б. *Расстройство уклоняющейся и избегающей личности* впервые проявляется в подростковом возрасте в стремлении ограничить социальные контакты из-за ощущения собственной неполноценности и сверхчувствительности к отрицательным оценкам и критике со стороны окружающих. Такая личность испытывает постоянное общее чувство напряженности, тяжелые предчувствия, вызванные представлениями о своей социальной неспособности, личностной непривлекательности, приниженность по отношению к другим;

В. *Расстройство зависимой личности* представляет собой впервые возникающую в подростковом возрасте глубокую и чрезмерную потребность в заботе со стороны окружающих, в результате которой возникает покорное и зависимое поведение, страх перед разлукой. Это расстройство характеризуется стремлением человека переложить на других людей большую часть важных решений в своей жизни. Такой личности трудно сделать выбор для решения даже повседневных вопросов без помощи, подбадривания или убеждения со стороны. Она боится самостоятельности и одиночества одновременно, испытывает страх быть покинутой лицом, с которым имеется тесная межличностная связь, и в случае утраты близких отношений немедленно пытается найти нового близкого человека, на которого можно было бы переложить ответственность за свою жизнь. Предрасполагающими факторами можно считать чрезмерную родительскую заботу или ее полное отсутствие (по причине физической утраты родителей или их не-

внимательного, безразличного отношения к своему ребенку), а также наличие в детстве тревожного расстройства, вызванного разлукой. Чрезмерная забота блокирует развитие инициативности и активности во взаимоотношениях с окружающими и формирует «выученную беспомощность». Отсутствие родительской заботы формирует тотальную неуверенность в себе и стремление во что бы то ни стало получить признание других людей, от которых можно получить необходимую помощь и поддержку.

4.4. Структура личности и компенсаторные механизмы

Ускорение темпа жизни, повышение количества перерабатываемой информации, общее усложнение общественной среды, усиление интенсивности эмоциональных стрессов — все эти социальные факторы травматичны для психики и личности человека, но в то же время степень влияния этих факторов определяется мерой способности субъекта противостоять им, особенностями функционирования его адаптационных, компенсаторных защитных механизмов. Появление термина «защита» связывается с работой З. Фрейда «Защитные нейрорепрессии». Фрейд рассматривал психические защитные (компенсаторные) механизмы как форму разрешения конфликта между бессознательными влечениями человека и социальными требованиями, запретами, как форму преодоления внутренних и внешних конфликтов, адаптации к социальному окружению. Психологическая защита — это система регуляторных механизмов в психике, которые направлены на устранение или сведение к минимуму негативных, травмирующих личность переживаний, сопряженных с внутренними или внешними конфликтами, состояниями тревоги или дискомфорта.

В качестве одной из форм психической регуляции рассматривается система психологической защиты в виде функционирования ряда защитных механизмов.

1. *Сублимации* — преобразования энергии подавленных, запретных желаний в другие виды деятельности, которые разрешены в обществе.

2. *Вытеснения желаний* — непроизвольного удаления из сознания неприятных или недозволенных желаний, мыслей, чувств, переживаний человека и перемещения их в область бессознательной психики «оно», в результате чего формируются бессознательные комплексы, которые способны помимо

воли человека вызывать нарушения физического здоровья, эмоциональные нарушения или поведенческие отклонения. Выделяют полное подавление, когда болезненные переживания настолько подавлены, что человек полностью их забывает и не знает, что они были в его жизни, но они косвенно влияют на его здоровье и поведение. Вытеснение — это частичное подавление, человек «сдерживает» переживания, старается о них не думать, но полностью забыть их не может, и вытесненные переживания «прорываются» в виде неожиданных бурных аффектов, необъяснимых поступках и пр.

3. *Отрицания* — ухода в фантазию, отрицания какого-либо события как «неправды». «Этого не может быть» — человек проявляет яркое безразличие к логике, не замечает противоречий в своих суждениях.

4. *Рационализации* — бессознательной попытки оправдать, объяснить свое неправильное или абсурдное поведение, построения приемлемых моральных, логичных обоснований, аргументов для объяснения и оправдания неприемлемых форм поведения, мыслей, поступков, желаний, причем, как правило, эти оправдания и объяснения не соответствуют истинной причине совершенного поступка, а истинная причина может человеком не осознаваться.

5. *Реактивного образования, или инверсии* — трансформации в сознании эмоционального отношения к объекту на прямо противоположное.

6. *Регрессии* — возврата к более примитивным формам поведения и мышления. В тяжелых случаях, когда «настоящая ситуация для человека невыносима», психика защищается, возвращаясь на более ранний и безопасный период своей жизни, например в раннее детство, и регрессия приводит к потере памяти о более поздних периодах жизни.

7. *Замещения* — проявления эмоционального импульса переадресовывается от более угрожающего объекта или личности к менее угрожающему. Например, ребенок после того, как его наказали родители, толкает свою младшую сестренку, ломает ее игрушки, пинает собачку, т.е. сестра и собачка замещают родителей, на которых сердит ребенок.

8. *Проекции* — бессознательной попытки избавиться от навязчивого желания, идеи, приписав ее другому лицу, приписывания другому человеку своих собственных качеств, мыслей, чувств, т.е. проекция позволяет человеку возлагать вину на кого-нибудь за свои недостатки и промахи. Проекцией также объясняются социальные предрассудки и феномен «козла отпущения», поскольку этнические и расовые стерео-

типы представляют собой удобную мишень для приписывания кому-нибудь другому своих негативных личностных характеристик.

9. *Идентификации* — бессознательного уподобления угрожающему объекту.

10. *Изоляции* — отделения угрожающей части ситуации от остальной психической сферы, что может приводить к разделенности, раздвоенности личности.

11. *Интеллектуализации* — отстранения от своих эмоций, ухода в абстрактные рассуждения.

12. *Интроекции* — непроизвольного приписывания себе переживаний, качеств, проблем других людей. На какое-то время защитный механизм необходим, поскольку человек в данный момент не может решить проблему, но если время идет, а человек проблеме не решает, то потом этот защитный механизм может являться препятствием личностного роста, поведение человека становится мало предсказуемым, он может вредить сам себе, он уходит от реальности и от тех проблем, которые ему надо решить, т.е. сами защитные механизмы часто порождают все новые и новые проблемы, причем настоящую свою проблему человек прячет, подменяя ее новыми «псевдопроблемами».

Все защитные механизмы обладают общими свойствами:

- они действуют на неосознанном уровне и поэтому являются средствами самообмана;

- искажают, отрицают или фальсифицируют восприятие реальности, чтобы сделать тревогу менее угрожающей для человека.

Последователи З. Фрейда (Анна Фрейд и другие представители эгопсихологии) уже вносят существенные коррективы в теорию психологической защиты. Рассматривая Эго как играющее более важную и независимую роль, чем полагал З. Фрейд, они имеют и несколько иной взгляд на защитные механизмы. Последние трактуются уже как глобальные, закономерные, здоровые, адаптивные способы переживания мира. В основной функции защитных механизмов избежать или овладеть неким мощным угрожающим чувством — тревогой, иногда сильнейшим горем или другими дезорганизирующими эмоциональными переживаниями выделяется новый аспект — сохранение самоуважения, поддержание сильного, непротиворечивого, позитивного чувства собственного «Я». Согласно точке зрения А. Фрейда, «Я» представляет собой прижизненно развивающуюся структуру, в соответствии с которой усложняются и защитные механизмы личности. Определенные за-

щитные механизмы могут возникать на определенных стадиях развития человека, а доминирование какого-либо защитного механизма может влиять на формирование определенного типа личности, а также вызывать специфические расстройства личности (табл. 4.1). Например, личность с высоким уровнем самоконтроля имеет тенденцию использовать интеллектуализацию как основной защитный механизм. У людей с личностными расстройствами может преобладать определенный механизм защиты как средство искажения реальности, например, такое расстройство личности как паранойя (страх преследования) связан чаще с проекцией, а психопатия (болезненное уродство характера) — преимущественно с регрессией. В отдельные периоды жизни и в соответствии со своей собственной конкретной структурой индивидуальное «Я» выбирает то один, то другой способ психологической защиты.

Представители неопрейдизма (К. Хорни, Г. С. Салливан, Э. Фромм) сместили акцент с внутрипсихических процессов на межличностные отношения. В качестве источников тревоги и, соответственно, защиты они рассматривают уже социокультурные факторы, такие как чувство одиночества, беспомощности, недостаток любви родителей и окружающих людей, конфликтующие требования сложных межличностных связей.

Психологическая защита определяется как:

- пассивно-оборонительные формы реагирования в патогенной жизненной ситуации (Р. А. Зачепицкий);
- механизмы, поддерживающие целостность сознания (В. С. Ротенберг);
- механизмы компенсации психической недостаточности (В. М. Воловик, В. Д. Вид).

Общим моментом, характерным для всех определений, является ситуация конфликта, травмы, стресса, а также цель — снижение эмоциональной напряженности, связанной с конфликтом, и предотвращение дезорганизации поведения, сознания, психики.

Система психологической защиты выступает в качестве психической детерминанты поведения человека, играющей важную роль наряду с социальной и биологической детерминантами.

Расходятся мнения относительно значения защитных механизмов. Одни исследователи придают им главное значение в сохранении психического и психологического благополучия в стрессовой ситуации, полагая, что иллюзорное ослабление воспринимаемого стресса позволяет субъекту лучше сконцентрироваться и мобилизовать усилия для реального преодоле-

Таблица 4.1. Предполагаемые взаимосвязи личностных черт, расстройств личности и защитных механизмов психики

Этап развития личности	Формирующие защитные механизмы психики	Личностные черты	Расстройства личности	Доминирующий механизм защиты
Оральная стадия – младенчество (0–1 год)	Идентификация, интроекция, проекция, отрицание, замещение	Робкий	Пассивный тип	Вытеснение
Анальная стадия – раннее детство (1–3 года)	Возможно развитие страхов. Защиты: инверсия, регрессия, изоляция	Агрессивный	Пассивно-агрессивный, агрессивный тип	Замещение
Фаллическая стадия – дошкольное детство (3–6 лет)	Идентификация, отрицание	Общительный Капризный	Маниакальный тип Истерический тип	Инверсия Отрицание
Латентный период – школьный возраст (6–12 лет)	Подавление, вытеснение, регрессия	Унылый	Депрессивный тип	Компенсация
Генитальная стадия (с 12 до 23 лет)	Вытеснение, рационализация, интеллектуализация, регрессия, проекция. Усиление сексуальных и агрессивных тенденций	Подозрительный Контролирующий Бесконтрольный	Параноидный тип Обсессивно-компульсивный тип Психопатический тип	Проекция Интеллектуализация Регрессия

ния жизненных сложностей (П. Беккер, К. Карвер) По данным Й. Л. Катца, высокие показатели защиты коррелируют с низким уровнем тревоги и низким уровнем психологических стрессовых реакций в неконтролируемых ситуациях. В то же время другие авторы рассматривают защитные механизмы как плохо адаптивные и оказывающие отрицательное влияние на здоровье и поведение, как нарушающие ориентацию человека в действительности, как связанные с хронической психотравматизацией, которая приводит к формированию различных интерперсональных конфликтов (С. И. Чаева, И. М. Осадчий). Встречается указание на неадаптивный характер механизмов психологической защиты как форму псевдоразрешения внутренних конфликтов. Эта позиция основывается на результатах различных исследований, констатирующих высокие показатели активности защитных механизмов в случае психических и психосоматических расстройств. Но недостаточность психологических защит может быть причиной не меньших психических и соматических расстройств, чем их напряженность.

Психологическая защита личности, функционирующая в виде разнообразных защитных механизмов, имеет системно-структурный характер. Индивидуальная структура психологической защиты характеризуется определенным количеством и видами защитных механизмов, т.е. представляет собой закономерный симптомокомплекс. Большее количество защитных механизмов определяет большие компенсаторные возможности.

Преобладающей для многих людей является психологическая защита в форме миннизоляции — усиления эмоциональной отстраненности, отчужденности. Отсутствие склонности (а также умения) выражать собственные чувства, преувеличенно рациональный подход ко многим жизненным обстоятельствам выступают здесь ведущими тенденциями. Склонность к использованию химических веществ для изменения состояния сознания также может рассматриваться как разновидность изоляции. Сохранение самоуважения, поддержание сильного, непротиворечивого, позитивного чувства собственного «Я» — одна из главных функций защитных механизмов. Структура психологической защиты подвержена влиянию фактора возраста, т.е. наблюдается возрастная динамика защитных механизмов, что позволяет считать их систему генетически относительной. В зрелом возрасте снижается распространенность защитного механизма отрицания. Эффективность способа «что бы ни случилось, все — к лучшему» уменьшается

к этому возрасту: сталкиваясь с реальностью, данная защита разрушается. Но в зрелом возрасте усиливается частота применения защитного механизма «вытеснения». Сутью вытеснения является мотивированное забывание или игнорирование травмирующих ситуаций, вытеснение их в бессознательную психику. Выявлены дифференциальные различия в структуре защитных механизмов: женщины используют большее количество защитных механизмов; склонность к использованию защитного механизма изоляции больше у мужчин. Имеются устойчивые связи защитных механизмов с личностными характеристиками. Например, защитный механизм «регрессии» чаще встречается у личностей, предпочитающих позицию слабого, беспомощного, страдающего, как способ борьбы с трудностями. Таким образом, психологическая защита личности, функционирующая в виде разнообразных защитных механизмов, имеет структурный характер и представляет собой определенный симптомокомплекс, встроенный в общую систему личности.

Понятие «психологическая защита» используется сейчас и при описании феноменов межличностного и межгруппового взаимодействия, а также взаимодействия человека с информационной средой общества (Г. В. Грачев), межнациональных конфликтов (Р. М. Грановская).

4.5. Установки в стрессовых ситуациях

Стресс (в переводе с англ. *stress* — давление, нажим, напряжение, а дистресс — *distress* — горе, несчастье, нужда)) — состояние сильного психологического напряжения. Всякая неожиданность, которая нарушает привычное течение жизни, может быть причиной стресса. Любое событие, факт или сообщение может вызвать стресс (т.е. стать стрессором), но возникновение стресса зависит не только от объективных факторов ситуации, а и от субъективных особенностей самого человека, его личности, опыта, уверенности в себе, его оценки степени угрозы и ожидания опасных последствий, которые содержит в себе данная ситуация, его прогноза сопоставления своих способностей с тем, что от него требуется, и т.п. Можно выделить три основных направления, в которых изучается проблема стресса у человека.

Первое направление представлено работами исследователей, придерживающихся позиций основоположника теории стресса — *Ганса Селье* (1907–1982). По словам Г. Селье, *стресс есть неспецифический* (т.е. один и тот же на различные воз-

действия) *ответ организма на любое предъявленное ему требование*, который помогает ему приспособиться к возникшей трудности, справиться с ней. Ответ организма на стрессовую ситуацию включает ряд взаимосвязанных реакций.

1. В коре головного мозга возникает интенсивный стойкий очаг возбуждения, так называемая доминанта, которая подчиняет себе всю деятельность организма, все поступки и мысли человека.

2. Возбуждение глубинной структуры мозга — гипоталамуса, который заставляет близлежащую особую железу — гипофиз — выделить в кровь большую порцию адренокортикотропного гормона (АКТГ), под влиянием которого надпочечники выделяют адреналин и другие гормоны стресса, затем под влиянием гормонов стресса изменяется функционирование организма: повышается частота и сила сердечных сокращений, дыхания, повышается кровяное давление, сокращаются сосуды, напрягаются мышцы, т.е. происходит мобилизация организма, подготавливаются условия для интенсивной мышечной нагрузки. Но после стадии мобилизации организма наступает стадия истощения, стресс дезорганизирует деятельность человека, нарушает нормальный ход его поведения. Стрессы, особенно если они часты и длительны, оказывают отрицательное влияние не только на психологическое состояние, но и на физическое здоровье человека. Стрессы представляют собой главные факторы риска при проявлении и обострении таких заболеваний, как сердечно-сосудистые и заболевания желудочно-кишечного тракта.

Второе научное направление базируется на системном видении причин стресса как компонента в формировании пограничных нервно-психических расстройств и дезадаптации личности. Третий подход, который на сегодня является самым «популярным», основывается на видении природы стресса и совладания с ним (копинга) Р. Лазаруса.

На формировании разных видов стресса оказывают влияние как специфические для конкретной социальной категории стрессоры, так и соответствующие средовые условия (Л. Ланг, Ю. А. Александровский). Например, у студентов факторами стресса могут являться смена места учебы и места жительства; проблемы в любовных, дружеских, родственных отношениях; личностные изменения на фоне профессионального роста; проблемы быта, здоровья, смерти близких людей, приобретения животных. У пожарных это стрессоры физические (шум, экстремальная температура, огонь, ядовитые газы, взрывы и др.), психические (смерть или угроза смерти людей, массовое ранение людей, страх за семью и др.), социальные (авто-

ритарный стиль руководства, критика, принуждение и др.), индивидуальные и материальные.

Проявлением стресса может быть именно измененное общение. Рассмотрим общую структуру общения при стрессовой активности, направленной на дезорганизацию группы. В ней можно выделить три компонента. Первый — возникновение у людей склонности к конфликтам с лидером. Это может проявляться в активизации непризнания руководителя, в раздражительности, грубости, вспыльчивости, в нетерпимости к личностным особенностям партнеров по общению. Второй компонент социально-негативных изменений общения при стрессе — возникновение неприязни к психологическим нагрузкам, связанным с ответственностью за других людей или перед другими людьми. Это ведет к уклонению от ответственности за любое дело, не рассматриваемое как личное. Третий компонент — это возникновение у ряда индивидов отчуждения от интересов группы, возрастание склонности замыкаться в кругу личных интересов и дел и, как следствие, конфронтация между членами группы.

Если человек длительное время не может выйти из стрессового состояния, либо если пережитое им количество стрессов превышает его ресурсы стрессоустойчивости, то неизбежны в той или иной степени нарушения его физического и психического здоровья. С другой стороны, уже сама болезнь является новым и мощным стрессом для человека, усугубляя его психическое состояние. Внутренняя картина болезни (ВКБ) — это совокупность переживаний (эмоциональных, когнитивных, волевых), связанных с наличием у человека заболевания. У разных людей наблюдается полиморфность переживаний: например, больной держится выше болезни, борется с ней, не обращает на нее внимания, диссимулирует, считает ее позором; полностью покоряется болезни, становится ее рабом и слугой, боится болезни, привыкает к ней, трагически переживает. Больной иногда переоценивает симптомы, оживляет старые следы уже перенесенной болезни, задерживается на том или ином признаке болезни и т.д. Л. Л. Рохлин в зависимости от особенностей личности выделяет пять типов «отношения личности к болезни»: астено-депрессивный, психастенический, ипохондрический, истерический и эйфорически-анозогнозический.

Таким образом, типы установок к стрессу или типы отношения человека к своей болезни могут быть разнообразны.

1. Гармоничный тип характеризуется трезвой оценкой своего состояния, активным содействием успеху лечения, неже-

лением обременять других своей болезнью, переключением интересов на доступные для больного сферы жизни при неблагоприятном течении болезни.

2. Эргопатический тип отличается выраженным стремлением продолжать работу во что бы то ни стало, может быть описан как «уход от болезни в работу».

3. Анозогнозический тип характеризуется активным отбрасыванием мысли о болезни и ее последствиях, пренебрежительным отношением к болезни, нежеланием лечиться.

4. Тревожный тип отличается беспокойством и мнительностью в отношении неблагоприятного развития заболевания, поиском информации о болезни и ее лечении, угнетенным настроением.

5. Ипохондрический тип характеризуется сосредоточенностью на субъективных неприятных ощущениях и стремлением рассказывать о них окружающим.

6. Неврастенический тип характеризуется раздражительностью, особенно при болезненных ощущениях, нетерпеливостью.

7. Меланхолический тип отличается пессимистическим отношением к болезни, неверием в выздоровление.

8. Апатический тип отличается безразличием к себе и течению болезни, утратой интереса к жизни.

9. Сенситивный тип характеризуется озабоченностью о неблагоприятном отношении окружающих вследствие болезни, боязнью стать обузой.

10. Эгоцентрический тип характеризуется требованием исключительной заботы, выставлением напоказ страданий с целью безраздельного завладения вниманием окружающих.

11. Паранойяльный тип характеризуется крайней подозрительностью к лекарствам и процедурам, обвинениями окружающих в возможных осложнениях или побочных действиях лекарств.

12. Дисфорический тип отличается мрачно-озлобленным настроением, ненавистью к здоровым, обвинениями в своей болезни других, деспотическим отношением к близким.

Основная индивидуальная характеристика содержания стресса — адаптация (стрессоустойчивость). Основой стрессоустойчивости считают саморегуляцию человека, которая состоит из определенных звеньев и стилистически разнообразна. Ученые Л. Мерфи, Р. Лазарус относят к стрессоустойчивости различные когнитивно обусловленные механизмы совладания со стрессом (копинг-механизмы) и механизмы психологической защиты (Н. Хаан). Копинг-механизмы про-

являются в когнитивной, эмоциональной и поведенческой сфере человека в виде разнообразных копинг-стратегий: противостоящего совладания, дистанцирования, самоконтроля, поиска социальной поддержки, принятия ответственности, планового решения проблемы, позитивной переоценки, избегания. Молодые люди и мужчины выбирают активные копинг-стратегии, а пожилые люди и женщины — пассивные. Со стрессоустойчивостью отождествляют эмоциональную устойчивость и способность контроля эмоций; способность переносить большие нагрузки и успешно решать задачи в экстремальных ситуациях; способность преодолевать состояние эмоционального возбуждения при выполнении сложной деятельности; свойство темперамента, позволяющее надежно выполнять целевые задачи деятельности за счет оптимального использования резервов нервно-психической эмоциональной энергии; стабильную направленность эмоциональных переживаний по их содержанию на положительное решение предстоящих задач; устойчивое преобладание положительных эмоций; интегративное свойство личности, характеризующееся таким взаимодействием эмоциональных, волевых, интеллектуальных и мотивационных компонентов психической деятельности человека, которые обеспечивают оптимальное успешное достижение цели деятельности в сложной эмотивной обстановке.

Установки преодоления стрессов, повышения стрессоустойчивости наиболее необходимы и адекватны для личности, которая функционирует в сложных либо неблагоприятных социальных условиях, провоцирующих развитие социально-стрессовых расстройств.

Социально-стрессовые расстройства (ССР) — состояния психоэмоционального перенапряжения и психической дезадаптации людей под влиянием резкого изменения социальных условий жизни в обществе в критические исторические периоды при изменении массового сознания и привычного образа жизни. Коренное изменение общественных отношений, выходящее за рамки обычного опыта; смена системы культуральных, идеологических, моральных, религиозных представлений, норм и ценностей, остававшихся неизменными на протяжении жизни прежних поколений; изменение социальных связей и жизненных планов; нестабильность и неопределенность жизненного положения; экономический и политический хаос, безработица, обострение межнациональных конфликтов, способствующее началу локальных гражданских войн, появление беженцев, расслоение общества, рост гражданского неповиновения и преступности — указанные причины, а глав-

ное — затянувшийся и нарастающий характер их воздействия обусловили множество внутриличностных и межличностных конфликтов, в основе которых лежат не столько социально-нравственные, сколько общие социально-экономические и политические причины. Переосмысление жизненных целей и крушение устоявшихся идеалов и авторитетов, нередко приводящие к утрате «смысла жизни», обнищание, затронувшее основные слои населения, недоверие к обещаниям руководства, отсутствие реальных надежд на улучшение ситуации — все это способствуют развитию кризиса идентичности личности. Этот кризис определяется ригидностью личностных установок и стереотипов поведения в условиях стремительно меняющихся общественных и экономических отношений.

Особенности поведения людей при социально-стрессовых расстройствах:

- заострение личностно-типологических черт характера;
- развитие панических реакций, депрессивных, истерических и других нарушений;
- утрата «пластичности общения» и способности приспосабливаться к происходящему с сохранением перспектив в целенаправленных действиях;
- появление цинизма, склонность к антисоциальным действиям;
- усиление тревоги, страха, «подавленности в действиях»;
- ухудшение соматического здоровья: вегетативные дисфункции;
- нарушения ночного сна;
- астенические расстройства;
- истерические расстройства;
- панические расстройства;
- могут появляться острый бред и другие расстройства.

Хронизация невротических расстройств при неразрешении вызвавших их социально обусловленных причин ведет:

- к патохарактерологическому развитию личности;
- психосоматическим расстройствам;
- алкоголизму, токсикомании, наркомании;
- реакциям социального протеста и противоправным действиям.

В период разрушения старой социальной системы с ее догмами происходит свержение эгоидеалов у многих людей. Обнаружены три основных защитных механизма, направленные на защиту от болезненного осознания крушения эгоидеалов. У одной категории людей с ССР (как правило, старше 35 лет) преобладает идеализация прошлой жизни с ее системой отно-

шений, что предопределяет «уход от решения проблем сегодняшнего дня». Для другой группы обследованных характерно отрицание каких-либо жизненных ценностей и ориентиров. Их можно охарактеризовать как «живущих одним днем», они «пассивно дрейфуют» по жизни, не имея никаких целей и планов. Третий наблюдаемый защитный механизм — смещение, выражающееся в замене реальных проблем социально-психологического плана на необычный интерес к магическому объяснению происходящих событий (вера в астрологию, гадание, ясновидение, экстрасенсорику и т.д.).

Голландский исследователь Г. Хофстид, изучавший во второй половине 1980-х гг. «социальные этнокультуральные особенности», выделил четыре типа мотиваций, характерных для разных сообществ. Первую группу составили североамериканцы, австралийцы, британцы и ирландцы, которые «мотивированы на достижение». Для них основную роль играют деньги. Стремление к богатству движет человеком, заставляя рационально и по возможности точно рассчитывать свои шаги, чтобы быть лидером в большом и малом бизнесе. Во вторую группу входят жители стран, ориентированные на «защитную мотивацию», ценящие прежде всего стабильность и традиции, стремящиеся создать «свой мирок», в который бы никто не вмешивался. В эту группу отнесены жители Австрии, Бельгии, Италии, Греции, Японии и ряда других стран. Третья группа стран характеризуется «социальной мотивацией»: Югославия, Испания, Бразилия, Чили, Израиль, Турция. В эту же группу Хофстид относит и Россию. Особенностью жизнедеятельности в этой группе является «уравнительный подход»: люди, хотя и настроены на улучшение качества жизни, считают, что «лучше всего ничего не менять, чтобы не стало хуже...» В четвертую группу Хофстидом включены жители стран Скандинавии, также отличающиеся социальной мотивацией, но постоянно нацеленные на улучшение «качества жизни» (в отличие от третьей группы). Ломка «мотивации нации», так же как и изменение моральных и религиозных устоев, сопровождается повышенным риском развития социально-стрессовых расстройств.

4.6. Прикладные исследования проблем личности в социальной психологии

Прикладные исследования проблем личности направлены:

а) на выявление социально-психологических закономерностей взаимодействия людей в различных социальных

и межличностных ситуациях, акцентируя внимание на то, как влияют особенности личности на характер взаимодействия, а также как ситуации социально-психологического взаимодействия влияют на изменение личностных характеристик;

б) на разработку прикладных практических рекомендаций, социально-психологических технологий коррекции социального поведения и личностных характеристик.

В качестве примера прикладного исследования личности в социальной психологии рассмотрим исследование поведения личности в стрессовых ситуациях и разработки социально-психологической технологии психопрофилактики стрессов. Указанное исследование позволило сделать вывод, что эффективность психопрофилактики стрессов в малой группе гораздо эффективнее, чем при индивидуальной работе с человеком. С целью развития стрессоустойчивости используют групповые тренинги, направленные на развитие навыков саморегуляции (нервно-мышечная релаксация, аутогенная тренировка, медитация), коммуникативные тренинги (групповые варианты поведенческого и социально-психологического тренинга), тренинговые подходы, стимулирующие личностный рост (развитие отдельных сторон личности участников тренинга), обучающие тренинги (совершенствование навыков, необходимых для профессий, где определяющим фактором является эффективность общения). С этой же целью используют методы и техники, которые определяются видом стрессовых воздействий:

- эмоционально-ориентированные техники глубокого дыхания, тренинг прогрессирующей мышечной релаксации и техники визуализации;

- проблемно-ориентированные методы, тренинг уверенности в себе, управление временем, тренинг социальных навыков;

- когнитивные стратегии/техники изменения неадекватных суждений и нежелательных мыслей.

Другое социально-психологическое направление развития стрессоустойчивости базируется на параметрической концепции формирования малой группы. Здесь основой развития эмоциональной устойчивости является вхождение человека в малую группу и формирование чувства единения субъекта с группой. Это достигается вовлечением молодежи в учебно-воспитательные организации, в организации типа «социального оазиса». Важная роль в решении искомой проблемы отводится нормализации проявлений стрессоустойчивости

у взрослых из ближайшего окружения проблемных детей и подростков. Таким образом, стрессоустойчивость является интегральным качеством личности, основой успешного социального взаимодействия человека, характеризующуюся эмоциональной стабильностью, низким уровнем тревожности, высоким уровнем саморегуляции, психологической готовностью к стрессу. Это совокупность индивидуальных психологических свойств, выступающих в качестве базовых психологических механизмов коррекции стрессовых состояний. Социальные отношения играют весьма важную роль в жизни людей, влияют на психологическое благополучие человека. Личностные факторы и личностные предпочтения влияют на то, насколько люди активно включаются в сети социальных связей, на качество их отношений с другими людьми, на то, как они используют социальную поддержку и как эта поддержка ими воспринимается. Групповая социальная поддержка приводит к повышению стрессоустойчивости, а также самоактуализации личности. Усиление качеств самоактуализации, посредством социально-психологической поддержки в свою очередь, делает восприятие людей более адекватным, что в целом повышает их стрессоустойчивость. Социальная поддержка оказывает благотворное влияние как в обычной повседневной жизни, так и во время стресса. Виды социальной поддержки в процессе формирования стрессоустойчивости: эмоционально-оценочная, инструментальная и информационная. Эмоционально-оценочная поддержка означает признание и принятие чувств другого человека. Информационная поддержка включает руководство, инструментальная — практические навыки борьбы со стрессом. Действие социальной поддержки, во-первых, может срабатывать на стадии оценивания стрессора. Во-вторых, социальная поддержка может включаться на стадии преодоления стресса и срабатывать посредством редуцирования (ослабления) воздействия стресса на индивида. Основным средством социально-психологической поддержки является обращение к индивидуальному опыту человека совладания с жизненными трудностями, к сформированным в этом опыте навыкам саморегуляции поведения в стрессовых ситуациях, стратегиям поведения в них, т.е. обращение к внутреннему ресурсу человека. Важным аспектом в работе с группами по формированию стрессоустойчивости являлась активизация личностной саморегуляции: оказание помощи в обнаружении новых и восстановлении прежних ценностей, которые несут в себе позитивную, содержательную нагрузку. Важно скорректи-

ровать систему или стиль межличностного взаимодействия. Первый этап — установления доверия. Второй этап — исследование причин непродуктивности взаимодействия. Третий этап — дифференциация и согласование конфликтных стремлений в сфере внутриличностного пространства. Четвертый этап — дифференциация и согласование конфликтных мотивов, стремлений в межличностном пространстве. Пятый этап — изменение привычных неконструктивных стереотипов поведения. Шестой этап — сущностная трансформация: обретение неиссякаемого внутреннего источника. С помощью данной технологии происходит постижение и смена пяти состояний сущности личности (существование, внутреннее спокойствие, любовь, одобрение, целостность).

4.7. Социально-психологические основы изменения поведения: нормы и патология

Социальная норма — это модель должного, общезначимое правило поведения, установленное социальными группами и обществом. Игнорирование существующих социальных норм и социальных ожиданий характеризует девиантное (от лат. *deviatio* — отклонение, уклонение) поведение, которое представляет форму дезорганизации поведения индивида или группы, обнаруживающую несоответствие сложившимся ожиданиям, моральным и правовым требованиям общества. Различные девиации часто возникают в подростковом возрасте, выражаясь в таких формах, как ложь, грубость, агрессивность, курение, драки, пропуски школьных занятий, наркомания, алкоголизм, побеги из дома, бродяжничество. Делинквентное (от лат. *delinquentia* — проступок, правонарушение) — это сознательно осуществляемое поведение, целью которого является уничтожение, изменение, замена норм, принятых данным социальным институтом. Если критерием девиантного поведения является проступок, то критерием делинквентного поведения — преступление. Делинквентное поведение связано с нарушением социальной нормы, имеющей жесткие санкции, т.е. уголовной нормы, и проявляется в намерении нанести ущерб, вред другому человеку или группе людей.

Согласно Э. Дюркгейму, вероятность девиаций (отклонений) поведения существенно возрастает при происходящем на уровне социума ослаблении нормативного контроля, при разрушении привычных социальных норм в период реформ. Соответственно теории аномии Р. Мертона, девиантное

поведение возникает прежде всего тогда, когда общественно принимаемые и задаваемые ценности не могут достигаться определенной частью людей этого общества с помощью законных социально приемлемых способов. В контексте теории социализации к девиантному поведению склонны люди, социализация которых проходила в условиях поощрения или игнорирования отдельных элементов такого поведения (насилие, аморальность). В теории стигматизации считается, что появление девиантного поведения становится возможным уже при одном лишь определении индивида как социально отклоняющегося и применении по отношению к нему репрессивных или исправительных мер. В происхождении девиантного поведения большую роль играют дефекты социализации, нарушения правового и нравственного сознания, содержание потребностей личности, особенности характера, эмоционально-волевой сферы. Девиантное поведение в большой мере определяется недостатками воспитания, приводящими к формированию относительно устойчивых психологических свойств, способствующих совершению аморальных поступков. Первые проявления девиантного поведения иногда наблюдаются в детском и подростковом возрасте и объясняются относительно низким уровнем интеллектуального развития, незавершенностью формирования личности, отрицательным влиянием семьи и ближайшего окружения, зависимостью от требований группы и принятых в ней ценностных ориентаций.

Агрессивное (деструктивное) поведение — форма девиантного поведения, специфическая форма действий человека, характеризующая демонстрацией превосходства в силе или применением силы по отношению к другому лицу или группе лиц, которым субъект стремится причинить ущерб. Может варьироваться по степени интенсивности и форме проявления: от демонстрации неприязни и недоброжелательства — до словесных оскорблений (агрессия вербальная) — и до применения грубой силы (агрессия физическая). В социально-психологическом плане значима сумма агрессивного поведения отдельных личностей, превращение агрессии межличностной в межгрупповую в рамках так называемых массовидных явлений. В зарубежной психологии существует множество объяснений агрессивного поведения. Так, психоанализ видит в нем проявление комплекса Эдипа, результат подавления инстинктивных сексуальных стремлений в раннем детстве. Необихевиоризм считает агрессивное поведение следствием фрустраций, претерпеваемых личностью в процессе социаль-

ного научения. Интеракционизм рассматривает агрессивное поведение как следствие объективного конфликта интересов, несовместимости целей отдельных личностей и социальных групп. Когнитивизм — как результат диссонансов и несоответствий в познавательной сфере субъекта (теория когнитивного соответствия). Есть и биологизаторские попытки объяснить агрессивное поведение как чисто инстинктивное. Для понимания происхождения конкретных проявлений агрессивного поведения нужно установить его место в общей структуре индивидуальной и коллективной деятельности — например, показать, является ли агрессивный акт неадекватной защитной реакцией, следствием «аффекта», или же агрессивное поведение обретает самостоятельную цель и смысл, становясь особой индивидуальной или коллективной деятельностью (в случаях девиантного поведения).

ТЕМА 5. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ГРУППЕ

5.1. Общение как коммуникация

Общение — специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми как членами общества, в общении реализуются социальные отношения людей.

В общении выделяют три взаимосвязанных стороны:

1) *коммуникативная сторона* общения состоит в обмене информацией между людьми;

2) *интерактивная сторона* заключается в организации взаимодействия между людьми, например, нужно согласовать действия, распределить функции или повлиять на настроение, поведение, убеждения собеседника;

3) *перцептивная сторона* общения включает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

В общении как в коммуникативном процессе происходит активный обмен информацией между людьми, в результате чего достигается не просто взаимное информирование, а понимание информации, вырабатывается общий смысл. «Коммуникация» в переводе с латыни обозначает «общее, разделяемое со всеми». Если не достигается взаимопонимания, то коммуникация не состоялась.

Модель коммуникативного процесса включает пять элементов: коммуникатор — сообщение (текст) — канал передачи информации — аудитория (слушатель, реципиент) — обратная связь. При помощи речи осуществляются кодирование и декодирование информации: коммуникатор — «говорящий» сначала имеет определенный замысел (интенцию), свое понимание, свою мысль (смысл), которые он словесно оформляет во внутренней речи, а затем переводит из внутренней речи во внешнюю речь, высказывает, воплощает смысл в систему знаков, слов, в текст, т.е. в процессе говорения кодирует информацию — это *передача информации*, а реципиент в про-

цессе слушания декодирует эту информацию, раскрывает ее смысл, происходит *понимание информации*, но уже на своем уровне. На каждом этапе происходят *потери информации, ее искажения* (рис. 5.1). Сам коммуникатор не всегда может полно и точно воплотить свою мысль в словесные формы, о чем образно сказал русский поэт Ф. Тютчев: «Мысль изреченная есть ложь».



Рис. 5.1. Передача и восприятие сообщения

Слушатель часто может искаженно понять высказывания коммуникатора. В любом высказывании существует два содержательных уровня: уровень информационный и уровень эмоциональный. Если слушатель не способен расшифровать все стороны сообщения, или реагирует не на ту его сторону, то возникает непонимание. Часто воспринимают не существо дела, а отношение, и реагируют именно на него. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме. Обратная связь тоже может быть двух видов: отражение информации и отражение чувств говорящего.

Обмен информацией возможен лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор), и человек, принимающий ее (реципиент), обладают единой или сходной системой кодификации и декодификации, «говорят на одном языке». Язык — система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения. Слова и правила их употребления едины для всех говорящих на данном языке, это и делает возможным общение при помощи языка: если я говорю «стол», я уверен, что любой мой собеседник соединяет с этим словом те же понятия, что и я, — это объективное социальное значение слова можно назвать знаком языка. Но объективное значение слова преломляется для человека через призму его собственной деятельности и образует уже свой личностный, «субъективный» смысл — поэтому не всегда мы правильно понимаем друг

друга. Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по следующим основным каналам: речевой (вербальный — от латинского слова «устный, словесный») и неречевой (невербальный) каналы общения. Речь как средство общения одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника.

В структуру речевого общения входят:

1. Значение и смысл слов, фраз («Разум человека проявляется в ясности его речи»). Игрет важную роль точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность построения фразы и ее доходчивость, правильность произношения звуков, слов, выразительность и смысл интонации.

2. Речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний, замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий), интонация, дикция речи. Наблюдения показывают, что наиболее привлекательной в общении является плавная, спокойная, размеренная манера речи.

3. Выразительные качества голоса: характерные специфические звуки, возникающие при общении: смех, хмыканье, плач, шепот, вздохи и др.; разделительные звуки — это кашель; нулевые звуки — паузы, а также звуки назализации — «хм-хм», «э-э-э» и др. К тому же интонация, эмоциональная выразительность способна придавать разный смысл одной и той же фразе. Поэтому, даже зная значения одних и тех же слов, люди могут понимать их неодинаково: социальные, политические, эмоциональные, возрастные особенности могут быть тому причиной.

А. Пиз в своей книге «Язык телодвижений» отмечает, что, как показывают исследования, в ежедневном акте коммуникации передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, звуковых интонаций — на 38%, а за счет невербальных взаимодействий — на 55%.

Невербальные средства общения: мимика, поза, взгляд, жесты собеседника могут усиливать, дополнять или опровергать смысл фразы. Мимика — движения мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние, — способна дать истинную информацию о том, что переживает человек, т.е. глаза, взгляд, лицо человека способны сказать больше, чем произнесенные слова. В литературе отмечается более 20 тыс. описаний выражения лица. Так, замечено, что человек пы-

тается скрыть свою информацию (или лжет), если его глаза встречаются с глазами партнера менее 1/3 времени разговора.

По своей специфике взгляд может быть: деловой, когда он фиксируется в районе лба собеседника, это предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства; светский — когда взгляд опускается ниже уровня глаз собеседника (до уровня губ), это способствует созданию атмосферы светского непринужденного общения; интимный — когда взгляд направлен не в глаза собеседника, а ниже лица — на другие части тела до уровня груди. Специалисты утверждают, что такой взгляд говорит о большей заинтересованности друг другом в общении; взгляд искоса — говорит о критическом или подозрительном отношении к собеседнику.

Лоб, брови, рот, глаза, нос, подбородок — эти части лица выражают основные человеческие эмоции: страдание, гнев, радость, удивление, страх, отвращение, счастье, интерес, печаль и т.п. При этом легче всего распознаются положительные эмоции: радость, любовь, удивление; труднее воспринимаются человеком отрицательные эмоции — печаль, гнев, отвращение. Важно заметить, что основную познавательную нагрузку в ситуации распознавания истинных чувств человека несут брови и губы.

Жесты при общении несут много информации, в языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Богатейший «алфавит» жестов можно разбить на шесть групп.

1. Жесты-иллюстраторы — это жесты сообщения: указатели («указующий перст»), пиктографы, т.е. образные картины изображения («вот такого размера и конфигураций»); кинетографы — движения телом; жесты-«биты» (жесты-«отмашки»); идеографы, т.е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы вместе.

2. Жесты-регуляторы — это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят: улыбку, кивок, направленные взгляды, целенаправленные движения руками.

3. Жесты-эмблемы — это своеобразные заменители слов или фраз в общении. Например, сжатые вместе руки по манере рукопожатия на уровне руки означают во многих случаях «здравствуйте», а поднятые над головой — «до свидания».

4. Жесты-адапторы — это специфические привычки человека, связанные с движениями рук. Это могут быть:

- а) почесывания, подергивания отдельных частей тела;
- б) касания, пошлепывания партнера;
- в) поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и т.п.).

5. Жесты-аффекторы — жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции.

Существуют и микрожесты: движения глаз, покраснение щек, увеличенное количество миганий в минуту, подергивания губ и пр.

При общении часто возникают следующие виды жестов:

- жесты оценки — почесывание подбородка, вытягивание указательного пальца вдоль щеки; вставание и прохаживание и др. (человек оценивает информацию);

- жесты уверенности — соединение пальцев в купол пирамиды, раскачивание на стуле;

- жесты нервозности и неуверенности — переплетенные пальцы рук, пощипывание ладони, постукивание по столу пальцами, трогание спинки стула перед тем, как на него сесть и др.

- жесты самоконтроля — руки сведены за спину, одна при этом сжимает другую, поза человека, сидящего на стуле и вцепившегося руками в подлокотник и др.;

- жесты ожидания — потирание ладоней; медленное вытирание влажных ладоней о ткань;

- жесты отрицания — сложенные руки на груди; отклоненный назад корпус; скрещенные руки; дотрагивание до кончика носа и др.;

- жесты-расположения — прикладывание руки к груди; прерывистое прикосновение к собеседнику и др.;

- жесты доминирования — жесты, связанные с выставлением больших пальцев напоказ, резкие взмахи сверху вниз и др.;

- жесты неискренности — жест «прикрытие рукой рта», «прикосновение к носу» как более утонченная форма прикрывания рта, говорящая либо о лжи, либо о сомнении в чем-то; поворот корпуса в сторону от собеседника, «бегающий взгляд» и др.

Умение понимать популярные жесты (жесты собственности, ухаживания, курения, зеркальные жесты, жесты-поклоны и др.) позволит лучше разбираться в людях.

Коммуникативная компетентность — способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми. Для эффективной коммуникации характерно: достижение взаимопонимания партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения (достижение большей определенности в понимании ситуации способствует разрешению проблем, обеспечивает достижение целей с оптимальным расходованием ресурсов). Коммуникативная компетентность рассмат-

ривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия.

Причинами плохой коммуникации могут быть:

а) ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т.п.; т.е. возникает семантическое, стилистическое, логическое непонимание; фонетическое непонимание из-за невыразительной речи, нечеткой дикции;

б) барьеры социально-культурного различия: культурные, религиозные, политические, профессиональные различия приводят к разной интерпретации одних и тех же слов, понятий, используемых в процессе коммуникации;

в) стереотипы — упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуации, в результате нет объективного анализа и понимания людей, ситуаций, проблем;

г) «предвзятые представления» — склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно («Мы верим тому, чему хотим верить»). Мы редко осознаем, что толкование событий другим человеком столь же законно, как и наше собственное;

д) плохие отношения между людьми, поскольку если отношение человека враждебное, то трудно его убедить в справедливости вашего взгляда;

е) отсутствие внимания и интереса собеседника, а интерес возникает, когда человек осознает значение информации для себя: с помощью этой информации можно получить желаемое или предупредить нежелательное развитие событий;

ж) пренебрежение фактами, т.е. привычка делать выводы-заключения при отсутствии достаточного числа фактов;

з) неверный выбор стратегии и тактики общения.

Стратегии общения:

1) открытое — закрытое общение;

2) монологическое — диалогическое;

3) ролевое (исходя из социальной роли) — личностное (общение «по душам»).

Открытое общение — желание и умение выразить полную свою точку зрения и готовность учесть позиции других. Закрытое общение — нежелание либо неумение выразить понятно свою точку зрения, свое отношение, имеющуюся информацию. Использование закрытых коммуникаций оправдано в случаях:

1) если есть значительная разница в степени предметной компетентности и бессмысленно тратить время и силы на поднимание компетентности «низкой стороны»;

2) в конфликтных ситуациях открытие своих чувств, планов противнику нецелесообразно. Открытые коммуникации эффективны, если есть сопоставимость, но не тождественность предметных позиций (обмен мнениями, замыслами). «Одностороннее выяснение» — полузакрытая коммуникация, в которой человек пытается выяснить позиции другого человека и в то же время не раскрывает своей позиции. «Истерическое предъявление проблемы» — человек открыто выражает свои чувства, проблемы, обстоятельства, не интересуясь тем, желает ли другой человек «войти в чужие обстоятельства», слушать «излияния».

Тактика общения — реализация в конкретной ситуации коммуникативной стратегии на основе владения техниками и знания правил общения. Правила общения должны быть согласованы и соблюдаться обоими участниками. Техника общения — совокупность конкретных коммуникативных умений говорить и умений слушать.

5.2. Общение как социальная перцепция

Процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и составляет то, что называют перцепцией.

В социальной психологии термин **«социальная перцепция»** означает *восприятие, понимание и оценку людьми других людей, групп*. Термин «социальная перцепция» был введен американским психологом Дж. Брунером, который в ходе экспериментов выявил, что восприятие человеком других людей зависит от его личностных особенностей и социокультурных факторов. На основе внешней стороны поведения мы, по словам С. Л. Рубинштейна, как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. От меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий.

Однако в процессы общения включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, сопоставление себя с другим осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя другому. Значит, при построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой пони-

мает мои потребности, мотивы, установки. Все это приводит к тому, что анализ осознания себя через другого включает две стороны: идентификацию и рефлексию.

Одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление (**идентификация**) себя ему, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место.

Эмпатия определяется как особый способ восприятия другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а стремление эмоционально откликнуться на его проблемы. Эмпатия — способность эмоционально воспринять другого человека, проникнуть в его внутренний мир, принять его со всеми его мыслями и чувствами. Способность к эмоциональному отражению у разных людей неодинакова. Выделяют три уровня развития:

— первый уровень — низший: общаясь с собеседником, человек проявляет своеобразную слепоту к состоянию, переживаниям, намерениям собеседника;

— второй уровень — средний: по ходу общения у человека возникают отрывочные представления о переживаниях другого человека;

третий уровень — высший: его отличает умение сразу эмоционально воспринять состояние другого человека не только в отдельных ситуациях, но и на протяжении всего процесса взаимодействия.

Логическая форма познания личностных особенностей себя и других людей — рефлексия, она предполагает попытку логически проанализировать некие признаки и сделать определенный вывод о другом человеке и его поступках (обобщение), а затем, опираясь на это обобщение, делать частные выводы о частных конкретных случаях взаимодействия. Но часто и обобщающие и частные выводы делаются на малом ограниченном числе признаков, являются неверными и ригидными (т.е. не корректируются с учетом конкретных ситуаций).

Процесс понимания друг друга осложняется явлением **рефлексии**. Под рефлексией здесь понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразно удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается мой внутренний мир.

Есть некоторые факторы, которые мешают правильно воспринимать и оценивать людей. Основные из них таковы.

1. Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений, которые имеются у наблюдателя задолго до того, как реально начался процесс восприятия и оценивания другого человека.

2. Наличие уже сформированных стереотипов, в соответствии с которыми наблюдаемые люди заранее относятся к определенной категории и формируется установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт.

3. Стремление сделать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информация. Некоторые люди, например, имеют «готовое» суждение о человеке сразу же после того, как в первый раз повстречали или увидели его.

4. Безотчетное структурирование личности другого человека проявляется в том, что логически объединяются в целостный образ только строго определенные личностные черты и тогда всякое понятие, которое не вписывается в этот образ, отбрасывается.

5. Эффект «ореола» проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности обобщается на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке переносится на оценку его отдельных качеств. Если общее впечатление о человеке благоприятно, то его положительные черты переоцениваются, а недостатки либо не замечаются, либо оправдываются. И наоборот, если общее впечатление о человеке отрицательно, то даже благородные его поступки не замечаются или истолковываются превратно как своекорыстные.

6. Эффект «проецирования» проявляется в том, что другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния. Человек, воспринимающий и оценивая людей, склонен логически предположить: «все люди подобны мне» или «другие противоположны мне». Упрямый подозрительный человек склонен видеть эти же качества характера у партнера по общению, даже если они объективно отсутствуют. Добрый отзывчивый, честный человек, наоборот, может воспринять незнакомого через «розовые очки» и ошибиться. Поэтому, если кто-то жалуется, какие мол, все вокруг жестокие, жадные, нечестные, не исключено, что он судит по себе.

7. «Эффект первичности» проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация о человеке или со-

бытии является очень существенной и малозабываемой, способной влиять на все последующее отношение к этому человеку. И если даже потом вы получите информацию, которая будет опровергать первичную информацию, все равно помнить и учитывать вы больше будете первичную информацию. На восприятие другого влияет и настроение самого человека: если оно мрачное (например, из-за плохого самочувствия), в первом впечатлении о человеке могут преобладать негативные чувства. Чтобы первое впечатление о незнакомом человеке было полнее и точнее, важно положительно «настроиться на него».

8. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться на собственное впечатление о человеке, отстаивать его.

9. Отсутствие изменений в восприятии и оценках людей, происходящих со временем по естественным причинам. Однажды высказанные суждения и мнение о человеке не меняются, несмотря на то что накапливается новая информация о нем.

10. «Эффект последней информации» проявляется в том, что если вы получили негативную последнюю информацию о человеке, эта информация может перечеркнуть все прежние мнения об этом человеке

Важное значение для более глубокого понимания того, как люди воспринимают и оценивают друг друга, имеет явление **казуальной атрибуции** — метода объяснения причин и мотивов поведения других людей. Объяснение причин поведения человека может быть через внутренние причины (внутренние диспозиции человека, устойчивые черты, мотивы, склонности человека), либо через внешние причины (влияние внешних ситуаций).

Можно выделить следующие критерии анализа поведения:

а) постоянное поведение — в сходных ситуациях поведение однотипно;

б) отличающееся поведение — в других случаях поведение проявляется иначе;

в) обычное поведение — в сходных обстоятельствах такое поведение свойственно большинству людей.

Когнитивный психолог Дж. Келли в своих исследованиях показал, что постоянное, малоотличающееся поведение, да к тому же необычное, объясняется через внутренние причины, через специфику личности и характера человека («Таким он уродился»).

Фриц Хайдер, известный как автор теории атрибуции, проанализировал «психологию здравого смысла», посредст-

вом которой человек объясняет повседневные события. Хайдер считает, что чаще всего люди дают разумные интерпретации. Но человек склонен приходить к заключению, будто намерения и диспозиции других людей соответствуют их действиям.

Процессы казуальной атрибуции подчиняются следующим закономерностям, которые оказывают влияние на понимание людьми друг друга.

1. Те события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему, обычно рассматриваются как его возможные причины.

2. Если тот поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-нибудь уникальное событие, то мы склонны именно его считать основной причиной совершенного поступка.

3. Неверное объяснение поступков людей имеет место тогда, когда есть много различных, равновероятностных возможностей для их интерпретации и человек, предлагающий свое объяснение, волен выбрать устраивающий его вариант.

4. Фундаментальная ошибка атрибуции проявляется в тенденции наблюдателей недооценивать ситуационные и переоценивать диспозиционные влияния на поведение других, в тенденции считать, что поведение соответствует диспозициям. Поведение других людей мы склонны объяснять их диспозициями, их индивидуальными особенностями личности и характера («это человек со сложным характером»), а свое поведение склонны объяснять как зависящее от ситуации («в этой ситуации невозможно было вести себя иначе, а вообще я совсем не такой»). Таким образом, люди объясняют свое собственное поведение ситуацией («я не виноват, уж такая сложилась ситуация»), но считают, что другие сами несут ответственность за свое поведение. Мы совершаем эту ошибку атрибуции отчасти потому, что, когда наблюдаем за чьим-либо действием, именно эта личность находится в центре нашего внимания, а ситуация относительно незаметна. Когда мы сами действуем, наше внимание обычно направлено на то, на что мы реагируем, — и ситуация проявляется более явно.

На восприятие и понимание людей влияют *установки* — *неосознанная готовность человека определенным привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации.*

Установки имеют три измерения:

1) когнитивное измерение — мнения, убеждения, которых придерживается человек относительно какого-либо субъекта или предмета;

2) аффективное измерение — положительные или отрицательные эмоции, отношение к конкретному человеку или информации;

3) поведенческое измерение — готовность к определенным реакциям поведения, соответствующим убеждениям и переживаниям человека.

Установки формируются:

а) под влиянием других людей (родителей, СМИ и пр.) и «кристаллизуются» к возрасту между 20 и 30 годами, а затем меняются с трудом;

б) на основе личного опыта в многократно повторяющихся ситуациях.

Установки способны помимо воли человека исказить его восприятие и понимание других людей, затруднять их взаимодействие.

5.3. Общение как интеракция

Интеракция — *взаимодействие людей в ходе общения, планирование общей деятельности, организация совместной деятельности, психологическое воздействие друг на друга.*

Взаимодействие — это действия индивидов, направленных друг к другу. Такое действие может быть рассмотрено как совокупность способов, применяемых человеком для достижения определенных целей — практических задач или для реализации ценностей. *Люди вступают во взаимодействие, так как зависят друг от друга.*

Социальная связь — это зависимость людей, реализованная через социальное действие, осуществляемое с ориентацией на других людей, с ожиданием соответствующего ответного действия партнера. В социальной связи можно выделить:

— субъекты связи (их может быть двое или тысячи людей);

— предмет связи (по поводу чего осуществляется связь);

— механизм регулирования взаимоотношений.

Структура взаимодействия зависит от ступеней его развития:

а) пространственный контакт;

б) психический контакт — взаимная заинтересованность;

в) социальный контакт — связь между людьми поверхностна, мимолетна, партнер по контакту может быть легко заменен другим человеком;

г) совместная деятельность;

д) систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера;

е) социальные отношения — устойчивая система взаимодействия между партнерами, имеющая самовозобновляющийся характер (Я. Щепаньский).

Взаимодействия можно разделить на такие компоненты, как позиции участников, ситуация и стиль действий. Взаимодействие людей зависит от ситуации и позиций общения участников. *Позиции в общении выделяют следующие:*

1) доброжелательная позиция принятия собеседника;

2) нейтральная позиция;

3) враждебная позиция непринятия собеседника;

4) доминирование, или «общение сверху»;

5) общение «на равных»;

6) подчинение, или позиция «снизу».

Анализ позиций в общении осуществляется и в концепции транзактного анализа (Э. Берн). Единица взаимодействия называется **транзакция**. Э. Берн писал: «Люди, находясь вместе в одной группе, неизбежно заговорят друг с другом или покажут свою осведомленность о присутствии друг друга. Человек, к которому обращен транзакционный стимул, в ответ что-то скажет или сделает. Мы называем этот ответ транзакционной реакцией. Транзакция считается дополнительной, если стимул влечет ожидаемую реакцию». Транзактный анализ общения выделяет три основные позиции: Ребенка, Родителя, Взрослого, которые могут неоднократно сменять одна другую в течение дня, или одна из них может преобладать в поведении человека. С позиции Ребенка человек смотрит на другого как бы снизу вверх, с готовностью подчиняется, испытывая радость от того, что его любят, но одновременно и чувство неуверенности, незащитности. Эта позиция, являясь основной в детстве, нередко встречается и у взрослых. Так, иногда молодая женщина в общении с мужем хочет почувствовать себя вновь озорной девчонкой, оберегаемой от всяческих невзгод. Муж в таких ситуациях занимает позицию Родителя, демонстрирует уверенность, покровительство, но одновременно и безапелляционность, приказной тон. В другое время, например, общаясь со своими родителями, он сам занимает позицию Ребенка.

отнестись к обсуждаемой проблеме и перейти в позицию Взрослого, либо беспомощность Ребенка провоцирует переход Взрослого к позиции опекающего Родителя. Общение Родителя и Ребенка взаимодополняемо, поэтому часто реализуется в общении, хотя может носить как спокойный характер («послушный Ребенок»), так и конфликтный характер («бунтующий Ребенок»).

Встречаются замаскированные виды общения, где внешний (социальный) уровень общения не совпадает, маскирует истинный психологический уровень общения. Например, общение продавца и покупателя может внешне носить равноправный характер двух Взрослых, а фактически диалог продавца («Вещь хорошая, но дорогая») и покупателя («Именно это я и возьму») был на уровне Родитель (продавец) и Ребенок (покупатель).

Взаимодействие эффективно тогда, когда транзакции носят «дополнительный» характер, т.е. совпадают: если партнер обращается к другому как Взрослый, то и тот отвечает с такой же позиции. Второй показатель эффективности — адекватное понимание ситуации и адекватный стиль действия в ней. Существует много классификаций ситуаций взаимодействия:

- социально-ориентированные, предметно-ориентированные и личностно-ориентированные ситуации (А. А. Леонтьев);

- официальные социальные события, случайные эпизодические встречи, формальные контакты на работе и в быту, асимметричные ситуации в обучении, руководстве (М. Аргайл);

- различные ритуалы, полуритуалы (имеющие место в развлечениях) и игры (понимаемые весьма широко, включая интимные, политические игры и т.п.) (Э. Берн).

Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий: в каждой из них человек по-разному «подает» себя, а если эта самоподача неадекватна, взаимодействие затруднено.

Различают три основных стиля действий: ритуальный стиль, который задан культурой, традициями, манипулятивный стиль и гуманистический.

Э. Берн выделяет разнообразные формы межличностного взаимодействия: привязанность, дружба, любовь, соревнование, уход, времяпрепровождение, операция, игра, социальное влияние, подчинение, конфликты, ритуальное взаимодействие и др. Различные формы взаимодействия людей характеризуются специфическими психологическими позициями.

Два противоположных вида взаимодействия: кооперация и конкуренция, согласие и конфликт. Структура конфликта включает следующие элементы: конфликтная ситуация, позиции участников (оппонентов), объект, «инцидент» (пусковой механизм), развитие и разрешение конфликта. Эти элементы ведут себя различно в зависимости от типа конфликта. В основе конфликтов лежит отсутствие согласия людей, наличие противоречий, наличие противоборствующих сторон со своими взаимонесовместимыми потребностями, интересами, целями, когда достижение целей одного препятствует достижению целей другого, т.е. конкуренция, соперничество выступают как объективная ситуация конфликта.

Типы конфликтов могут варьировать: когнитивный конфликт (борьба точек зрения людей) может переходить к борьбе личностей (межличностный конфликт), к конфликту между личностью и группой, затем к межгрупповому конфликту и далее к социальному конфликту — столкновению различных социальных общностей: классов, наций, государств, социальных институтов. Л. Коузер выделяет реалистические и нереалистические (беспредметные) конфликты.

Реалистические конфликты направлены на достижение конкретного результата, они вызваны неудовлетворением определенных требований участников или несправедливым распределением между ними каких-либо преимуществ и ограниченных ресурсов (власти, богатства, территории).

Нереалистические конфликты имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, враждебности, т.е. острое конфликтное взаимодействие становится здесь не средством достижения конкретного результата, а самоцелью.

Начавшись как реалистический, конфликт может превратиться в нереалистический, например, если предмет конфликта чрезвычайно значим для участников, а они не могут найти приемлемое решение, справиться с ситуацией. Это повышает эмоциональную напряженность и требует освобождения от накопившихся отрицательных эмоций.

Конфликты могут быть **деструктивными** (т.е. они нарушают эффективное взаимодействие и приносят вред обеим сторонам) и **конструктивными** (способствуют выявлению и разрешению противоречий, способствуют движению вперед, развитию, коррекции взаимодействия). Л. Коузер подчеркивает, что конфликт не может иметь односторонних последствий: только позитивных или только негативных. Конфликт одновременно продуцирует и те, и другие.

5.4. Теории межличностного взаимодействия

Что определяет, вступят люди в контакт друг с другом или нет, продолжат его или прервут?

Существует несколько теорий межличностного взаимодействия: теория обмена (Дж. Хоманс, П. Блау), теория символического интеракционизма (Дж. Мид, Г. Блумер), теория управления впечатлениями (Э. Гоффман), психоаналитическая теория (З. Фрейд) и др.

Теория обмена рассматривает социальное поведение как взаимодействие людей, находящихся в непрерывных процессах материального и нематериального обмена друг с другом, которые могут быть объяснены положениями, основанными на психологической теории бихевиоризма. Согласно бихевиоризму, поведение человека подчинено основному правилу: *чем чаще социальное действие личности вознаграждается, тем чаще она стремится производить это действие*. Если человек ожидает положительный, нужный для него результат от взаимодействия с другим человеком, если собеседник может дать и дает ожидаемое, то контакт продолжается.

Если человек понимает, что не получит ожидаемого, то контакт прекращается.

Контакт — это благо, но он сопровождается определенными издержками (сколько сил, времени надо потратить, какой урон можно понести). Отношения только тогда стабильны, когда у человека есть уверенность, что *объем положительного от контакта выше, чем те издержки, которые он может понести*. Таким образом, человек руководствуется «максимализацией выигрыша» (В. Тиббо, Дж. Келли). При этом человеку желательно быть убежденным, что «другой человек из пользы, которую он приносит вам, не извлечет выгоды больше, чем ваша» (М. Дойч).

Следующее положение бихевиористов — **положение ценности** — определяет, что чем более ценно для личности достижение определенного результата, тем больше она будет стремиться произвести действие, направленное на его достижение.

Положение **насыщения-голодания** определяет, что чем чаще в прошлом человек получал некое вознаграждение, тем менее ценным будет для него повторение подобной награды. Положение **агрессии-одобрения** определяет, что если человек не получает вознаграждения, на которое он рассчитывал, или получает наказание, которого он не предполагал, то он стремится продемонстрировать агрессивное поведение и результаты такого поведения становятся для него более ценными.

Эти положения, как считал Дж. Хоманс, могут объяснить все социальные процессы. Таким образом, социальная связь устанавливается и поддерживается:

1) если она соответствует личностной целесообразности, плата не превышает вознаграждения;

2) если достигнута взаимная согласованность и единство критериев платы и вознаграждения всех участников социального взаимодействия, если достигнуто равновесие вознаграждений, взаимная эффективность связи. Если одна из сторон ущемлена, она будет стремиться пересмотреть эти связи, по-новому их отрегулировать, возникает основа для конфликта.

Для объяснения несимметричных отношений Хоманс выдвигает **принцип наименьшего интереса**, состоящий в том, что лицо, имеющее наименьшую заинтересованность в продолжении социальной ситуации обмена, обладает большей способностью диктовать условия обмена другим участникам ситуации. Результатом этого становится появление власти, поскольку «один человек имеет большую способность вознаграждать других в обмене, чем другие могут вознаградить его». Поэтому любые властные отношения, даже насильственные, являются, по мнению Хоманса, случаями несимметричного обмена. Хоманс использует **принцип дистрибутивной справедливости**, согласно которому любое отношение обмена стремится к тому, чтобы награды участников были пропорциональны их затратам, что неизбежно порождает дифференциацию людей. Следовательно, социальное неравенство естественно, справедливо, закономерно, поскольку отражает пропорции личных вкладов людей в общественное целое.

Властные отношения возникают как частные случаи социального обмена, когда один из участников процесса обмена обладает **монопольным правом на некое вознаграждение** (материальное или нематериальное), которое остальные участники стремятся заполучить. В этом случае он будет стараться как можно выгоднее обменять имеющуюся у него награду, навязывая свою волю другим участникам, что в конце концов приводит к образованию системы рангов, социальных статусов, социальной стратификации. Но чтобы утвердиться, власть должна быть санкционирована остальными участниками обмена, легитимирована на основе норм и ценностей, основанных на определенной системе культуры.

Другая важная теория социального взаимодействия была предложена Дж. Мидом — **теория символического интеракционизма**. Люди реагируют не только на поступки других людей, но и на их намерения, т.е. «разгадывают» намерения

других людей, анализируя их поступки, как бы ставя себя на место другого человека, принимая роль другого. С позиции символического интеракционизма, взаимодействие между людьми рассматривается как непрерывный диалог, в процессе которого они наблюдают, осмысливают намерения друг друга и реагируют на них.

Интеракционисты подчеркивают, что язык, речь — главный фактор человеческого взаимодействия. Язык имеет символическую природу, любой языковой символ (слово) является частным значением, возникшим в результате частного взаимодействия и имеющим договорную природу, т.е. люди, стремясь к достижению практических результатов в кооперации друг с другом, договаривались о принятии определенного значения за определенным словом. Сходное понимание слов, жестов, других символов облегчает взаимодействие, позволяет интерпретировать поведение друг друга. Понимая поведение друг друга, люди меняют свое, приспособляя свои поступки к действиям другого, координируя свои действия с другими людьми, обучаясь видеть себя глазами группы, обучаясь учитывать ожидания других людей.

Социальные ожидания — экспектации — влияют на поведение человека; он вынужден вести себя так, как требуют нормы поведения, как ожидают другие люди и общество в целом, реализуя те права и обязанности, которые присущи его социальной роли.

Социальный статус связан с системой социальных ожиданий (от человека ждут определенных действий, человек ждет от других определенного отношения к себе). Если поведение человека расходится с ожиданиями, если он плохо выполняет свою роль, то окружающие люди, группа применяют к нему социальные санкции принуждения: насмешки, бойкот, угрозы, неодобрение, наказание и т.п.

Если к человеку предъявляются противоположные социальные требования, может возникнуть конфликт ролей, и тогда человек осуществляет «выбор» какой-то роли, игнорируя другие требования и роли, другие группы людей, при этом человек отходит от лиц, которые его недооценивают, и стремится сблизиться с теми, кто его ценит, с теми группами, которые становятся значимыми, важными, ценными, референтными для него.

В **теории интеракционизма** Э. Гоффман рассматривает взаимодействие людей как своеобразную театральную пьесу, где люди разыгрывают роли, являясь одновременно и режиссерами, и актерами, тщательно охраняя места своих «частных

кулис», где они могут расслабиться после представления. Эту концепцию Гоффмана называют **драматургическим подходом, или концепцией управления впечатлениями**, т.е. люди сами создают ситуации, чтобы выразить символические значения, с помощью которых они производят хорошее впечатление на других, пытаются «приукрасить себя», стараются «сохранить свое лицо», если по каким-то причинам произвели невыгодное впечатление, стремятся скрыть свои недостатки, свой позор любой ценой.

К символическому интеракционизму примыкает **этно-методология** (основоположник — Г. Гарфинкель). Предметом изучения в этнометодологии являются принятые на веру правила, регулирующие взаимодействие между людьми (эти правила могут определять, когда уместно что-то сказать, или промолчать, или пошутить и т.п.). Эти правила могут быть специфичными при взаимодействии с людьми, которых мы очень хорошо знаем. Если человек нарушает эти правила, то взаимодействие с людьми резко затрудняется и последствия могут быть непредсказуемыми.

Правила и «само собой разумеющиеся» положения, мнения, запасы знания», имеющиеся у людей, и составляют основу социального мира, т.е. идеи, ценности, правила, нормы видятся центром социальной жизни и взаимодействия. Этнометодология изучает методы, с помощью которых люди создают социальный порядок: ценности, нормы, верования, но они сами могут изменяться, отмирать, иметь свою внутреннюю структуру. Описывая ситуацию, устанавливая связи между значениями, проясняя их смысл, люди приходят к установлению каких-то правил, приходят к согласию, к социальной стабильности. Социальная структура рассматривается как продукт взаимодействия, как следствие отношения между «поверхностными» и «глубокими» правилами, где «поверхностные» правила — это нормы социальной жизни, а «глубокие», интерпретационные правила являются основой возникновения и существования любых значений, основой любого воспитания и обучения (А. Сикурел).

Психоаналитическая теория З. Фрейда доказывает, что в процессе взаимодействия людей воспроизводится их детский опыт и люди невольно применяют те понятия, которые усвоили в раннем детстве. Если в детстве у ребенка доминировали реакции подчинения, покорности, уступчивости, то и в дальнейшем такой человек будет предпочитать подчиняться, не брать на себя ответственность за принятие важных решений. Фрейд считал, что люди образуют социальные

группы и остаются в них отчасти потому, что испытывают чувство преданности и покорности лидерам группы, невольно отождествляя их с могущественными личностями, которых в детстве олицетворяли отцы. В таких ситуациях люди как бы регрессируют, возвращаются к более ранней стадии развития. Если взаимодействие людей первоначально является неорганизованным, и у них нет четкого плана действий, то это способствует укреплению власти лидера группы.

С точки зрения *когнитивного подхода* человек контактирует с другим человеком, осознает этого другого, себя и ситуацию, в которой идет контакт, причем не сами по себе стимулы определяют поведение человека, а то, как он их воспринимает. С точки зрения *балансных теорий* (Ф. Хайдер, Т. Ньюком) поведение человека, его отношение к какому-либо объекту зависит от межличностных отношений с собеседником. Выделено три элемента:

1) P — человек, глазами которого ситуация рассматривается;

2) O — другой человек (собеседник);

3) X — объект, с которым O -собеседник связан.

$P - O - X$ — характер взаимоотношения. Когда связи $P - O - X$ сбалансированы и эти связи положительные, то психология восприятия следующая: «Я люблю друга O , и люблю то или того X , что любит мой друг»; или короче: «Друзья моих друзей — мои друзья».

Сбалансированными являются и аксиомы: «Враги моих друзей — мои враги» или «Враги моих врагов — мои друзья». По мнению Хайдера, эти структуры в голове P , т.е. это восприятие глазами P . Несбалансированные структуры («Не люблю того, кого не любит мой враг») являются неустойчивыми, нежизнеспособными, поэтому человек стремится их сбалансировать. По мнению Ньюкома, диссонанс — несбалансированная структура — проявляется не только в сознании, но и в отношении, в поведении.

Например, ситуация: A — муж, B — жена, X — автомобиль, причем муж любит автомобиль, а жена — нет. Это диссонанс. Как выйти из него?

1. Уговорить жену «полюбить» автомобиль.

2. «Разлюбить» самому автомобиль.

3. Вероятный исход: муж разлюбил жену.

Таким образом, диссонансные отношения, если не будут сбалансированы приемлемым способом, обречены на разрыв. Характер взаимоотношений — некоторое субъективное пере-

живание непосредственных отношений между людьми — носит субъект-субъектный характер, т.е. это не внешне наблюдаемое действие. Взаимоотношения складываются тогда, когда оба субъекта исходят из ощущения равенства другого, когда есть некое подобие, взаимоподобие партнеров. *Конфликты между людьми происходят тогда, когда нет у людей взаимоподобия, взаимопонимания, близости интересов.* Взаимодействие может осуществляться и при отсутствии взаимоотношений (например, передача билета в автобусе — взаимодействие есть, а взаимоотношений нет).

5.5. Социально-психологическое влияние людей друг на друга

Социальное влияние имеет место в том случае, если в результате взаимодействия повторный ответ человека на некую проблему более сближается с ответом другого человека, чем с собственным первоначальным ответом, т.е. поведение одного человека становится подобно поведению других людей.

В связи с проблемой социального влияния следует различать конформность и внушаемость.

Конформность — подверженность человека групповому давлению, изменение своего поведения под влиянием других лиц, сознательная уступчивость человека мнению большинства группы для избежания конфликта с ней.

Внушаемость, или суггестия — непроизвольная податливость человека мнению других лиц или группы (человек и сам не заметил, как изменились его взгляды, поведение, это происходит само собой, искренне).

Различают:

а) внутреннюю личную конформность (усваиваемая конформная реакция) — мнение человека действительно меняется под воздействием группы, человек соглашается, что группа права, и изменяет свое первоначальное мнение в соответствии с мнением группы, впоследствии проявляя усвоенное групповое мнение, поведение и при отсутствии группы;

б) демонстративное согласие с группой по разным причинам (чаще всего, чтобы избежать конфликтов, неприятностей лично для себя или близких людей, при сохранении собственного мнения в глубине души (внешняя, публичная конформность)).

Исследования показали, что внушаемость и конформизм в той или иной степени присущи каждому человеку с детства и до конца жизни, но на степень их выраженности влияют воз-

раст, пол, профессия, состав группы и пр. Под влиянием каких факторов человек уступает группе?

1. Прежде всего, влияют *характеристики самого человека*: в подростковом, юношеском возрасте конформизм самый высокий, потом снижается, после 25 лет остается у каждого человека на постоянном индивидуальном уровне. При этом у женщин конформизм выше, чем у мужчин, но, впрочем, не всегда: если обсуждаемая проблема относится к разряду преимущественно женских видов деятельности, то женщины не уступают, а мужчины становятся более конформны. Уровень конформности зависит и от профессиональной деятельности человека. Так, высокий уровень конформности у участников оркестра (70%), а у военных выше, чем у инженеров.

2. Влияют *характеристики самой проблемы*, характеристики стимульного материала: чем сложнее, амбивалентнее стимульный материал, тем чаще проявляется конформность. Категориальные, качественные стимулы (а не количественные характеристики стимулов) увеличивают способность к сопротивлению групповому давлению.

3. Влияет и *размер группы*. Вначале предполагали, что увеличение размера группы приводит к росту конформности, но оказалось, что зависимость носит не прямолинейный, а экспоненциальный характер: когда к большинству присоединяется еще один человек, у «наивного» испытуемого конформность увеличивается, но в меньшей степени, нежели когда к большинству присоединялся предыдущий человек. Конформность возрастает с увеличением группы лишь до определенного предела (3—5—7 человек), после чего не растет, но и то лишь в случае, когда все члены группы воспринимаются человеком как независимые друг от друга, т.е. на конформность действует, прежде всего, количество воспринимаемых независимых источников информации. Влияет и степень согласия большинства. Так, при разрушении единства группового мнения человек более смело сопротивляется групповому давлению.

4. Влияют на уровень конформности *взаимоотношения человека и группы* (так, когда люди работали за совместное вознаграждение и надо было принять общее решение, конформность возрастала). Чем выше степень приверженности человека группе, тем чаще проявляется конформность. Но из этого правила есть исключение: вопрос в том, ищет ли человек принятия со стороны группы? Если человек хочет, ищет принятия себя группой, он чаще уступает группе, и наоборот, если не дорожит своей группой, то более смело сопротивляется групповому давлению.

вому давлению. Индивиды с более высоким статусом в группе (лидеры) способны довольно сильно сопротивляться мнению группы, ведь лидерство связано с некоторыми отклонениями от групповых шаблонов. Наиболее подвержены групповому давлению индивиды со средним статусом, лица полярных категорий более способны сопротивляться групповому давлению.

В чем причина конформности? С точки зрения информационного подхода (Л. Фестингер) современный человек не может проверить всю информацию, которая к нему поступает, и поэтому полагается на мнение других людей, когда оно разделяется многими. Человек поддается групповому давлению потому, что он хочет обладать более точным образом реальности («большинство не может ошибаться»). С точки зрения гипотезы «нормативного влияния» человек поддается групповому давлению потому, что он хочет обладать некоторыми преимуществами, даваемыми членством в группе, хочет избежать конфликтов, избежать санкций при отклонении от принятой нормы, хочет поддержать свое дальнейшее взаимодействие с группой.

Чрезмерно выраженный конформизм — явление психологически пагубное, человек, как флюгер, следует за групповым мнением, не имея собственных взглядов, выступая марионеткой в чужих руках, либо человек реализует себя в качестве лицемерного приспособленца, способного многократно менять поведение и внешне высказываемые убеждения в соответствии с тем, «откуда ветер дует» в данный момент, в угоду «сильным мира сего». Положительное значение конформизма состоит в том, что он выступает:

1) как механизм сплочения человеческих групп, человеческого общества;

2) механизм передачи социального наследства, культуры, традиций, социальных образцов поведения, социальных установок.

Нонконформизм выступает как опровержение человеком мнения большинства, как протест против подчинения, как кажущаяся независимость личности от мнения группы, хотя на самом деле и здесь точка зрения большинства является основой для поведения человека. Конформизм и нонконформизм — это родственные свойства личности, это свойства положительной или отрицательной подчиненности влияниям на личность группы, но именно подчиненности. Поэтому поведением нонконформиста так же легко управлять, как и поведением конформиста.

Противоположностью конформизму и неконформизму является **самоопределение** — избирательное отношение человека к любым влияниям собственной группы, которые принимаются или отторгаются в зависимости от того, соответствуют ли они убеждениям человека, соответствуют ли они целям и задачам содержания деятельности группы, т.е. решение принимается человеком самостоятельно со всей личной ответственностью за его последствия.

Чем определяются взаимоотношения человека и группы? С одной стороны, стабильность группового существования влечет за собой **унификацию, уподобление, схожесть индивидов, входящих в группу**, т.е. группе присуще стремление к гомеостазису, к уравниванию своих компонентов, членов. С другой стороны, каждый член группы может рассматриваться как источник **преобразования мнений других членов группы**.

Для того чтобы меньшинство преобразовало мнение большинства, необходимо:

1) чтобы меньшинство было принято в группе, входило в состав группы, а не отторгнуто, не изгнано из нее;

2) чтобы меньшинство имело возможность достаточно открыто высказать свою позицию. В этом случае происходит следующая динамика внутригрупповых влияний:

а) вначале у большинства складывается ощущение, что «они» (меньшинство) — «ненормальные»;

б) позднее возникают сомнения, которые адресуются самой проблеме, самому стимулу. (Может, существуют причины, внешние объективные причины, которые заставляют их говорить «не то»?);

в) позднее — этап сомнений в собственной позиции, т.е. пересмотр своих способностей адекватно определить правильный ответ.

Вот этот социокогнитивный конфликт и порождает пересмотр мнения большинства в случае, если не поступает реальное жизненное подтверждение правоты позиций большинства. Если же в данный момент поступает дополнительная информация о частичной неправильности позиции большинства, процесс пересмотра мнений с уклоном к позиции меньшинства происходит быстрее, причем даже не обязательно, чтобы правота позиции меньшинства была подтверждена вескими реальными аргументами. Если меньшинство получает официальную власть или возможность широкой пропаганды своих мнений, процесс трансформации, изменения, пересмотра позиции большинства происходит интенсивнее. В случае, если

меньшинство изгнано из группы или лишено возможности высказывать свою позицию, групповое мнение большинства долго лидирует в группе.

Распространенная форма социального влияния — **повиновение, подчинение авторитету**, подверженность человека влиянию лица с более высоким социальным статусом. Если исключить фактор опасности для человека получить неприятности, социальное наказание в случае неподчинения лицу с более высоким статусом (в этом случае человек в целях самозащиты стремится к минимизации неприятностей и наказаний для себя, выбирая стратегию подчинения), какие еще факторы могут усиливать тенденцию к подчинению? В экспериментах американского психолога С. Мингрема испытуемые в роли «учителей» наказывали током «учеников» — жертв, и 66% испытуемых продолжали принимать участие в эксперименте даже при сильных болевых ощущениях, обмороках «жертвы». Почему остаются участвовать в эксперименте? У людей могут быть два типа психологического состояния взаимодействия между людьми:

1) автономное состояние личности, чувство личной ответственности за все, что вокруг происходит;

2) человек представляет себя занимающим определенную ступень в иерархической лестнице, включенным в иерархическую систему, и потому полагает, что ответственность за его поведение несет индивид, который находится на более высокой ступени этой иерархии, — феномен «диффузии ответственности», или **атрибуции ответственности**, приписывания ее другому лицу, а не себе.

Так и в этом эксперименте многие испытуемые воспринимали экспериментатора как человека, который занимает более высокий статус, и значит, экспериментатор несет ответственность за все происходящее. Такая внутренняя позиция человека приводит к некритическому, безоговорочному подчинению авторитету лиц, занимающих более высокий социальный статус, даже если указания этих «высокопоставленных лиц» противоречат требованиям закона, нравственности, да и самим взглядам, установкам конкретного человека.

5.6. Разновидности социальных групп.

Малые группы: структурные и динамические характеристики

Одной из общих форм социального взаимодействия выступает **социальная группа**, в которой поведение и социальный

статус каждого члена в ощутимой степени обусловлен деятельностью и существованием других членов.

Р. Мертон определяет группу как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и воспринимаются ее членами с точки зрения других людей. Группа имеет свою идентичность с точки зрения посторонних. Социальная группа выступает как совокупность индивидов, объединенных общими интересами, целями, находящихся во взаимодействии. Отличительные признаки группы: она развивается; для нее характерен определенный набор социальных норм, регулирующих взаимодействие; имеет свою ролевую структуру. Классификация групп такова.

1. Неорганизованные группы — как правило, непрочные и случайные совокупности индивидов, объединенных лишь присутствием в одном месте в одно время, взаимодействие между которыми носит характер взаимного усиления эмоций: толпа, аудитория, публика, массы и массовые движения. Социально-психологические признаки неорганизованных групп: отсутствие организованности; слабое взаимодействие между членами, анонимность.

2. Организованные группы — устойчивые социальные группы, занимающие особое место в общественных отношениях (страты, классы, религиозные, профессиональные группы, нации, социальные организации, политические партии и пр.). Главный признак группы — потребности и интересы.

Люди вступают в группы по ряду причин. Группа выступает:

- как средство биологического выживания;
- как средство социализации и формирования психики человека (одна из основных функций группы — функция социализации);
- как способ выполнения определенной работы, которую невозможно выполнить одному человеку (инструментальная функция группы);
- как средство удовлетворения потребности человека в общении, в ласковом и доброжелательном отношении к себе, в получении социального одобрения, уважения, признания, доверия (экспрессивная функция группы);
- как средство ослабления неприятных чувств страха, тревоги (поддерживающая функция группы);
- как источник норм поведения, социальных установок и ценностных ориентаций человека (нормативная функция группы);

— как источник эталона, с помощью которого человек может оценить себя и других людей (сравнительная функция группы);

— как средство информационного, материального и прочего обмена.

«Совокупность индивидов, находящихся в психическом взаимодействии, составляет социальную группу, и это взаимодействие сводится к обмену различными представлениями, чувствами, хотениями, психическими переживаниями» (П. Сорокин).

Выделяют несколько разновидностей групп:

- 1) условные и реальные;
- 2) постоянные и временные;
- 3) большие и малые.

Условные группы людей объединяются по определенному признаку (пол, возраст, профессия и т.п.). Реальные личности, включенные в такую группу, не имеют прямых межличностных отношений, могут не знать ничего друг о друге, даже никогда не встречаться друг с другом.

Реальные группы людей, реально существующие как общности в определенном пространстве и времени, характеризуются тем, что ее члены связаны между собой объективными взаимоотношениями. Реальные человеческие группы различаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественному значению. Контактная группа объединяет людей, имеющих общие цели и интересы в той или иной области жизни и деятельности.

Социально-психологические признаки больших социальных групп:

- социальный статус, означающий положение в социальной иерархии;
- определенный образ, качество и стиль жизни;
- система ценностей, потребностей и интересов;
- традиции, установки, картины мира, стереотипы, круг общения;
- социальная лексика, язык, сленг.

Социальная общность как совокупность людей, которую характеризуют общие условия жизнедеятельности, принадлежность к исторически сложившимся территориальным, культурным, религиозным, профессиональным образованиям; к тем или иным социальным организациям или институтам. Психологический признак общности — «мы»-чувство.

Первичные группы состоят из небольшого числа людей, между которыми имеются устойчивые эмоциональные отно-

шения, личные взаимосвязи, основанные на их индивидуальных особенностях.

Вторичные группы образуются из людей, между которыми почти отсутствуют эмоциональные отношения, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей, их социальные роли, деловые отношения и способы коммуникации четко определены. В критических и аварийных ситуациях люди отдают предпочтение первичной группе, проявляют преданность членам первичной группы.

Малая группа — это достаточно устойчивое объединение людей, связанных взаимными контактами. Малая группа — немногочисленная группа людей (от 3 до 15 человек), которые объединены общей социальной деятельностью, находятся в непосредственном общении, способствуют возникновению эмоциональных отношений, выработке групповых норм и развитию групповых процессов.

При большом количестве людей группа, как правило, разбивается на подгруппы. Отличительные признаки малой группы: пространственное и временное соприкосновение людей. Это соприкосновение людей дает возможность контактов, которые включают интерактивные, информационные, перцептивные аспекты общения и взаимодействия. Перцептивные аспекты позволяют человеку воспринимать индивидуальность всех других людей в группе, и только в этом случае можно говорить о малой группе.

Состав, структура группы и динамика групповой жизни (групповые процессы) — обязательные параметры описания группы в социальной психологии. Формальные структурные характеристики малой группы включают:

- структуру предпочтений;
- структура «власти»;
- структура коммуникаций.

Структура предпочтений членов группы характеризует их отношения по критериям «симпатии — антипатии», «уважения — неуважения», «влияния — игнорирования», в результате в структуре группы выделяются «звезды» — наиболее популярные, любимые или уважаемые члены группы, «предпочитаемые», затем «пренебрегаемые» (имеют ограниченный круг общения, взаимодействия в группе), «изолированные», и «отвергаемые» члены группы. Структура коммуникаций в группе может различаться от типа «круга» до типа «игрек» (рис. 5.2).

Структура группы отражает соотношение «неформальных» (межличностных, эмоциональных) отношений и «формаль-

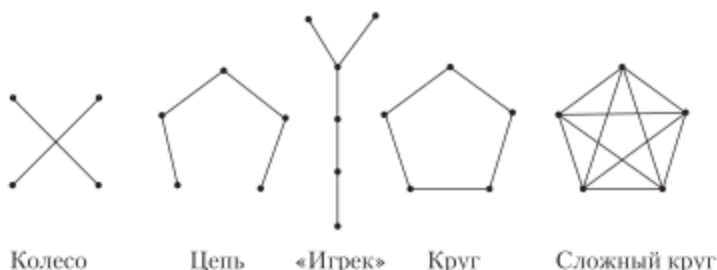


Рис. 5.2. Типы коммуникативных сетей (структур коммуникаций в группе)

ных» (деловых отношений групповой деятельности, что включает в себя описание функций каждого члена группы в этой совместной деятельности).

Совместная деятельность подразумевает **наличие постоянной цели**. Реализация общей цели как некоего предвосхищаемого результата какой-либо деятельности способствует в некотором смысле реализации потребностей каждого и в то же время соответствует общим потребностям. Цель как прообраз результата и начальный момент совместной деятельности определяет динамику функционирования малой группы. Важна не столько объективная цель группы, сколько ее образ, т.е. как она воспринимается членами группы. Цели, характеристики совместной деятельности «цементируют» группу в одно целое, определяют внешнюю формально-целевую структуру группы.

Предусмотрено наличие в группе **организующего начала**. Оно может быть персонифицировано в ком-либо из членов группы (в лидере, руководителе), а может не быть, но это не означает, что нет организующего начала. Просто в этом случае функция руководства распределена между членами группы, и лидерство носит ситуативно-специфический характер (в определенной ситуации человек, более продвинутый в данной сфере, нежели другие, принимает на себя функции лидера).

Групповые *динамические процессы* — такие процессы, которые организуют деятельность группы, способствуют развитию, изменению группы. «Групповая динамика» — это совокупность тех динамических процессов, которые одновременно происходят в группе в какую-то единицу времени и знаменуют собой движение группы от стадии к стадии, т.е. ее развитие,

при этом модифицируются на каждом из этапов различные групповые процессы, а также:

— механизмы, посредством которых малая группа «доводит» до личности всю систему норм, ценностей, установок, феномен группового давления на индивида, и наоборот, механизмы активности личности в группе по реализации усвоенных влияний и осуществления определенной отдачи;

— процессы групповой сплоченности, лидерства и принятия групповых решений, процессы образования коллектива. *Динамические характеристики (динамика) группы* характеризуют этапы развития группы, повышения организованности, распределения ролей, формирования групповых норм, ценностей, системы межличностных отношений.

Разделение и дифференциация персональных ролей (разделение и кооперация труда, властное разделение, т.е. активность членов группы не является однородной, они вносят свой, разный вклад в совместную деятельность, играют разные роли).

Наличие эмоциональных отношений между членами группы, которые влияют на групповую активность, могут приводить к разделению группы на подгруппы, формируют внутреннюю структуру межличностных отношений в группе.

Выработка специфической групповой культуры — нормы, правила, стандарты жизни, поведения, определяющие ожидания членов группы по отношению друг к другу и обуславливающие групповую динамику. Эти нормы — важнейший признак групповой целостности. О сформировавшейся норме можно говорить, если она детерминирует поведение большинства членов группы, несмотря на все различия членов группы. Отклонение от групповых стандартов, норм, как правило, допускается только лидеру.

Группа имеет следующие психологические характеристики: *групповые интересы, групповые потребности, нормы, правила, групповые ценности и т.д.*

Группе присущи следующие общие закономерности:

- 1) группа неизбежно будет структурироваться;
- 2) группа развивается (прогресс либо регресс, но динамические процессы в группе происходят);
- 3) флуктуация — изменение места человека в группе может происходить неоднократно.

По психологическим характеристикам различают:

- 1) группы членства;
- 2) референтные группы (эталонные), нормы и правила которых служат для личности образцом.

Референтные группы могут быть реальные или воображаемые, позитивные или негативные, могут совпадать или не совпадать с членством, но они выполняют:

- 1) функцию социального сравнения, поскольку референтная группа — источник положительных и негативных образцов;
- 2) нормативную функцию, так как референтная группа — источник норм, правил, к которым человек стремится приспособиться.

По характеру и формам организации деятельности выделяют следующие уровни развития контактных групп.

Неорганизованные (номинальные группы, конгломераты) или случайно организованные группы (зрители в кино, случайные члены экскурсионных групп и т.п.) характеризуются добровольным временным объединением людей на основе сходства интересов или общности пространства.

Ассоциация — группа, в которой взаимоотношения опосредуются только личностно значимыми целями (группа друзей, приятелей).

Кооперация — группа, отличающаяся реально действующей организационной структурой, межличностные отношения носят деловой характер, подчиненный достижению требуемого результата в выполнении конкретной задачи в определенном виде деятельности.

Корпорация — это группа, объединенная только внутренними целями, не выходящими за ее рамки, стремящаяся осуществить свои корпоративные цели любой ценой, в том числе и за счет других групп. Иногда корпоративный дух может иметь место в трудовых или учебных группах, когда группа приобретает черты группового эгоизма.

Коллектив — устойчивая во времени организационная группа взаимодействующих людей со специфическими органами управления, объединенных целями совместной общественно-полезной деятельности и сложной динамикой формальных (деловых) и неформальных взаимоотношений между членами группы.

Таким образом, реальные человеческие группы отличаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественному значению. По мере увеличения размера группы возрастает роль ее лидера.

В длительно существующих организованных группах П. Сорокин выделял три типа взаимоотношений:

- 1) *семейный тип* (интеракции тотальные, экстенсивны, интенсивны, солидарны по направлению и продолжительны, внутреннее единство членов группы);

2) *договорный тип* (ограниченность времени действия сторон, взаимодействующих в рамках договорного сектора, солидарность отношений эгоистична и направлена на получение взаимной выгоды, удовольствия или даже на получение «как можно большего за меньшее», при этом другая сторона рассматривается не как союзник, а как некий «инструмент», который может оказать услугу, принести прибыль и т.п.);

3) *принудительный тип* (антагонизм отношений, различные формы принуждения: психологическое принуждение, экономическое, физическое, идеологическое, военное).

П. Сорокин подчеркивает, что социальные взаимодействия выступают как *социокультурные*. Одновременно протекают три процесса:

- взаимодействие норм, ценностей, стандартов, содержащихся в сознании человека и группы;
- взаимодействие конкретных людей и групп;
- взаимодействие материализованных ценностей общественной жизни.

Принято считать, что самая оптимальная по численности группа должна насчитывать 7 ± 2 (т.е. 5, 7, 9 человек). Известно также, что группа хорошо функционирует, когда в ней нечетное количество людей, так как в четной по количеству могут образоваться две враждующие половины. Коллектив лучше функционирует, если его члены отличаются друг от друга по возрасту и полу.

С другой стороны, некоторые психологи, практикующие в области менеджмента, утверждают, что наиболее эффективно действуют группы, в которых работают 12 человек. Дело в том, что группы большой численности плохо управляются, а коллективы из 7—8 человек наиболее конфликтны, так как обычно распадаются на две враждующие неформальные подгруппы; при большем же количестве людей конфликты, как правило, сглаживаются.

Конфликтность небольшой группы (если ее не образуют близкие по духу люди) не в последнюю очередь объясняется тем, что в любом коллективе существует восемь социальных ролей, и если людей недостаточно, то кому-то приходится играть не только за себя, но и за «того парня», что и создает конфликтную ситуацию.

Руководителю коллектива (менеджеру) необходимо хорошо знать эти роли. Это:

1) *координатор*, пользующийся уважением и умеющий работать с людьми;

2) *генератор идей*, стремящийся докопаться до истины. Воплотить же свои идеи на практике он чаще всего не в состоянии;

3) *энтузиаст*, берущийся сам за новое дело и воодушевляющий других;

4) *контролер-аналитик*, способный трезво оценить выдвинутую идею. Он исполнительен, но чаще сторонится людей;

5) *искатель выгоды*, интересующийся внешней стороной дела. Исполнительен и может быть хорошим посредником между людьми, поскольку обычно он самый популярный член коллектива;

6) *исполнитель*, умеющий воплотить идею в жизнь, способен к кропотливой работе, но часто «тонет» в мелочах;

7) *работяга*, не стремящийся занять ничье место;

8) *шлифовщик* — он необходим, чтобы не перешли последней черты.

5.7. Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики

В группах протекают динамические процессы — совокупность психологических изменений, происходящих в группе за время ее существования. К важнейшим *динамическим процессам* относятся: образование малых групп, их развитие (включающее этапы образования группы, функционирования, развития, стагнации, регресса, распада), процессы групповой сплоченности (выработка групповых мнений, правил, ценностей, норм), процессы лидерства и руководства, процессы принятия групповых решений, процессы группового давления и влияния людей друг на друга в группе.

Групповое давление обуславливает изменение поведения и установок человека под воздействием группы, способствуя конформизму и внушаемости своих членов. Чем более трудной и неопределенной является решаемая задача, чем менее компетентен человек и чем более взаимосвязаны действия людей в совместной деятельности, тем чаще люди демонстрируют конформность по отношению к группе, сознательную уступчивость влиянию группы.

Под воздействием других людей в группе происходят изменения активности членов: возможны феномены *фацилитации* — усиления энергии, улучшения результатов деятельности человека в присутствии других людей; феномены *ингибции* — затормаживания поведения и деятельности под влиянием других людей, ухудшения самочувствия и результа-

тов деятельности человека в ситуации, когда за ним наблюдают другие люди.

Изменение мнений, оценок, норм поведения членов группы: феномен **групповой нормализации** — формирования усредненного группового стандарта-нормы.

Феномен **групповой поляризации, экстремизации** — приближения общегруппового мнения к какому-то полюсу континуума всех групповых мнений, часто «сдвиг к риску», когда групповое решение является более рискованным, чем решение, принимаемое индивидуально.

Феномен **группомыслия** — даже группы с высоким уровнем компетентности и интеллекта, стремясь достичь согласия по обсуждаемому вопросу, могут принимать катастрофические решения, без критического реалистического осмысления альтернативных вариантов решения, подавляя творческие порывы отдельных ее членов, их варианты решения. Сохранение единства группы становится более значимым, чем реалистическая оценка альтернативных вариантов решения.

Феномен **подчинения авторитету** в сочетании с феноменом **атрибуции ответственности**, когда человек приписывает ответственность за все происходящее другим лицам, лидеру, начальству, а не себе.

Социальная фасцилитация проявляется в том, что присутствие других возбуждает, и это социальное возбуждение усиливает доминирующую реакцию человека, в результате чего он лучше выполняет простые и хорошо знакомые действия в присутствии других людей, например, велогонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером. В сложных задачах, где правильный ответ не напрашивается сам собой, присутствие людей и возникшее в связи с этим возбуждение приводят к неправильной реакции, к ухудшению деятельности, к **ингибции**.

Н. Кострелл предположил, что обеспокоенность человека тем, как его оценивают другие люди, боязнь оценки вызывает эффекты фасцилитации и ингибции, помогает также объяснить, почему люди лучше работают, если их содеятели чуть-чуть опережают их, почему эффект социальной фасцилитации проявляется ярче всего, когда наблюдатели нам незнакомы и за ними трудно уследить. *Соревнование как разновидность социального взаимодействия — яркий пример социальной фасцилитации, улучшения результатов деятельности людей в присутствии и сравнении друг с другом.* Социальная фасцилитация проявляется тогда, когда личные усилия каждого человека могут быть оценены индивидуально. Но если люди скла-

дывают свои усилия для достижения общей цели и при этом каждый не отвечает за совместный результат, результаты работы не оцениваются индивидуально, то в этом случае люди склонны прилагать меньше усилий, проявляя **социальную лень**, в результате коллективная работоспособность группы часто не превышает половины от суммы работоспособности ее членов. Групповая ситуация деятельности уменьшает боязнь оценки, дает возможность «спрятаться за чужие спины», переложить ответственность «на всех», снижает возбуждение и активность членов группы. Возможно выделить своеобразный тип людей — «зайцы» — люди, получающие какую-либо выгоду от группы, но мало дающие взамен. Когда вознаграждение делится поровну независимо от личного вклада, каждый из участников получает большее вознаграждение на единицу своих усилий, если он паразитирует, проявляет социальную лень. Люди в группе меньше бездельничают, если групповая задача вызывающе трудна, притягательна, увлекательна, если члены группы — друзья, а не чужие друг другу люди, если возможен учет личного вклада и человек воспринимает свой вклад как незаменимый.

Социальная фасилитация показывает, что группа может возбуждать людей, а социальная лень демонстрирует, что в группе ответственность может размываться, а когда возбуждение и размывание ответственности комбинируются, то нормативное сдерживание значительно ослабевает и вместе люди начинают делать то, что они не стали бы делать в одиночку, вплоть до преступных действий, — происходит феномен **деиндивидуализации** — потери самоосознания и чувства личной ответственности людей в ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимание на отдельном человеке.

Р. Морленд и Дж. Ливайн ввели особое понятие **«социализация группы»**, при помощи которого по аналогии с процессом социализации индивида рассматривается процесс группового развития. Критерии, на основе которых можно сравнивать различные стадии в развитии группы, следующие:

- оценивание (целей группы, ее положения среди других групп, значения целей группы для ее членов);
- обязательства группы по отношению к членам (условия, при которых члены группы больше «обязаны» ей, последствия этих взаимных обязательств);
- преобразование ролей членов группы (большая или меньшая включенность членов группы, их идентифицированность с ней).

На основании этих критериев фиксируются периоды в жизни группы и соответствующие им различные позиции членов. Социализация группы происходит не в вакууме: на изменения в группе влияет характер культуры и общественных отношений, в рамках которых существует группа. Механизм этого воздействия раскрывается через внесение каждым новым членом группы ценностей общества, которые им отрефлексированы и применены к оцениванию ситуации в группе, своего положения в ней и т.п. Л. И. Уманский выделяет стадии развития группы и следующие обязательные параметры группы, применительно к которым и замеряется уровень ее развития: направленность группы, организованность, подготовленность и психологическая коммуникативность.

Динамические процессы формирования и развития группы включают ряд стадий.

На первой стадии при образовании группы происходит знакомство людей друг с другом, складываются первоначальные представления друг о друге, представления о целях совместной деятельности, но людей еще мало что связывает (образное сравнение — «куча песчинок»).

На второй стадии формируются системы межличностных отношений между людьми, симпатии и антипатии, появляются микрогруппы по 2—3 человека, объединенных симпатией, сходными интересами, происходит первоначальное распределение групповых ролей, выработка групповых правил, но эти процессы еще неустойчивые, гибко могут меняться (образное сравнение — группа как «комочки глины»).

Формирование социальных ролей, распределение групповых ролей может обуславливать возникновение конфликтов, появление эмоционально-психологического дискомфорта, усиление антипатии или противоречий между отдельными людьми и отдельными микрогруппами (образное сравнение — «группа колючих ежиков»).

Но объективно группа людей вынуждена искать согласие между членами, чтобы обеспечить взаимодействие людей и функционирование группы, поэтому на третьей стадии складывается групповое мнение, общее настроение, групповая активность. **Групповая активность** означает, что люди действуют вместе определенным образом, что между ними существует некое разделение труда и что налицо определенное взаимное приспособление различных линий индивидуального поведения. В группе постепенно складываются групповые настроения, групповые мнения, групповые цели, групповые

нормы поведения, групповые ритуалы. Эти феномены взаимодействия объединяют людей, как бы уподобляя их друг другу. Группа способна уже более успешно решить совместные задачи (образное сравнение группы — «как мерцающий маяк», который уже показывает путь своим членам).

В результате группа может выйти на четвертую стадию, когда происходит формирование чувства «Мы», усиливается **групповая сплоченность**. Чем большее количество членов группы нравятся друг другу, удовлетворены своим пребыванием в группе, считают, что благодаря группе получают преимущества, выгоду, превышающую их «издержки», чем более четко осознаются групповые цели и выше ценностно-ориентационное единство людей, тем выше уровень сплоченности группы. Ценностно-ориентационное единство означает степень совпадения позиций и оценок членов группы по отношению к целям деятельности и ценностям, наиболее значимым для группы в целом (А. В. Петровский).

К числу основных факторов групповой сплоченности относятся:

- сходство главных ценностных ориентаций членов группы;
- ясность групповых целей, их принятие членами группы;
- демократический стиль управления;
- взаимозависимость членов группы в процессе совместной деятельности;
- отсутствие конфликтующих между собой микрогрупп;
- престиж и традиции группы.

5.8. Психология групп. Проблема лидерства и руководства

Лидерство — способность оказывать влияние как на отдельную личность, так и на группу, направляя усилия всех на достижение целей организации.

Лидерство — естественный социально-психологический процесс в группе, построенный на влиянии личного авторитета человека на поведение членов группы.

Под влиянием понимают такое поведение человека, которое вносит изменение в поведение, отношения, чувства другого человека. Влияние можно оказывать через идеи, устное и письменное слово, через внушение, убеждение, эмоциональное заражение, принуждение, личный авторитет и пример.

Группа, решающая значимую проблему, всегда выдвигает для ее решения лидера. Без лидера ни одна группа существо-

вать не может. Понятие «лидер» приобретает значение лишь вместе с понятием «цель». Действительно, нелепо бы выглядел лидер, не имеющий цели. Неотъемлемым свойством лидера является наличие хотя бы одного последователя. Роль лидера заключается в умении повести людей за собой, обеспечить существование таких связей между людьми в системе, которые бы способствовали решению конкретных задач в рамках единой цели. То есть лидер — это элемент упорядочивания системы людей.

Лидерство — это всегда вопрос степени, силы влияния, зависящей от соотношения личных качеств лидера с качествами тех, на кого он пытается оказать влияние, и с ситуацией, в которой находится данная группа.

С точки зрения масштабности решаемых задач выделяют:

1) бытовой тип лидерства (в школьных, студенческих группах, досуговых объединениях, в семье);

2) социальный тип лидерства (на производстве, в профсоюзном движении, в различных обществах: спортивных, творческих и т.д.);

3) политический тип лидерства (государственные, общественные деятели).

Существует несомненная связь между судьбой лидера бытового, лидера социального и лидера политического. Первый имеет возможность выдвинуться в лидеры другого типа.

Роль лидера заключается в том, чтобы претворять взгляды своих сторонников в согласованную программу действий. Лидер может вести своих сторонников в том направлении, в котором они сами хотят идти. Лидер находится в сильнейшей зависимости от коллектива, от особенностей своих последователей, поэтому от лидера требуется способность выражать интересы группы, быть восприимчивым к взглядам и позициям своих сторонников, чтобы уметь понять, в какой момент необходимо пойти на компромисс, чтобы сохранить свое влияние и сплоченность группы.

Значение лидера не исчерпывается лишь формированием новых групп. Он также выполняет важную задачу поддержания сплоченности в уже существующих группах.

Лидер — это такой человек, который по отношению к группе может рассматриваться как ее зеркало. Им может быть только тот, кто несет на себе черты, приветствуемые и ожидаемые именно в данной группе. Поэтому «пересаживание» лидера в другую группу или назначение его сверху в качестве руководителя малоэффективно.

Почему человек становится лидером? Теории лидерства многообразны. Среди них можно выделить подходы с опорой на личные качества лидера: поведенческий и ситуационный.

Концепция физических качеств (высокий рост, вес, сила) не подтвердилась. Напротив, часто лидер бывает малого роста, малой физической силы.

Концепция интеллигентности предполагает, что лидерские качества связаны с вербальными и оценочными способностями личности. На основе чего делается вывод: наличие указанных личностных качеств предсказывает управленческий успех.

Согласно **концепции «черт»**, лидер обладает определенными свойствами, чертами, благодаря которым он выдвигается в лидеры. Лидеру присущи следующие психологические качества: уверенность в себе, острый и гибкий ум, компетентность как доскональное знание своего дела, сильная воля, умение понять особенности психологии людей, организаторские способности. Однако анализ реальных групп показал, что порой лидером становится человек и не обладающий перечисленными качествами, и, с другой стороны, человек может иметь данные качества, но не являться лидером.

Харизматическая концепция рассматривает лидера как человека, на которого свыше снизошла «харизма», благодать, исключительные качества, способности влияния на людей, дающие ему превосходство над другими людьми, дающие ему «прозрение» свыше, куда и как вести за собой людей.

Возникла **ситуативная теория лидерства**, согласно которой лидером становится тот человек, который при возникновении в группе какой-либо ситуации имеет качества, свойства, способности, опыт, необходимые для оптимального разрешения этой ситуации в данной группе. В разных ситуациях группа выдвигает специфические требования к лидеру, и поэтому лидерство может переходить от одного человека к другому: эмоциональный или деловой лидер и т.п.

Системная теория лидерства рассматривает лидерство как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидера — как субъекта управления этим процессом. При таком подходе лидерство рассматривается как функция группы, и изучать его надо с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидера значительно влияет на силу влияния и тип лидерства.

Общее лидерство в группе складывается из компонентов: эмоционального, делового и информационного. *Эмоциональ-*

ный лидер (сердце группы) — это лидер, к которому каждый человек в группе может обратиться за сочувствием, «поплакаться в жилетку». С *деловым лидером* (руки группы) хорошо работает, он может организовать дело, наладить нужные деловые взаимосвязи, обеспечить успех дела. К *информационному лидеру* (мозг группы) все обращаются с вопросами, потому что он эрудит, все знает, может объяснить и помочь найти нужную информацию.

Наилучшим будет лидер, сочетающий все три компонента, но такой *универсальный лидер* встречается редко.

В зависимости от преобладающих функций выделяют следующие типы лидеров.

1. **Лидер-организатор.** Его главное отличие в том, что нужды коллектива он воспринимает как свои собственные и активно действует. Этот лидер оптимистичен и уверен, что большинство проблем вполне разрешимо. За ним идут, зная, что он не станет предлагать пустое дело. Умеет убеждать, склонен поощрять, а если и приходится выразить свое неодобрение, то делает это, не задевая чужого достоинства, и в результате люди стараются работать лучше. Именно такие люди оказываются на виду в любом неформальном коллективе.

2. **Лидер-творец.** Привлекает к себе прежде всего способностью видеть новое, браться за решение проблем, которые могут показаться неразрешимыми и даже опасными. Не командует, а лишь приглашает к обсуждению. Может поставить задачу так, что она заинтересует и привлечет людей.

3. **Лидер-борец.** Волевой, уверенный в своих силах человек. Первым идет навстречу опасности или неизвестности, без колебания вступает в борьбу. Готов отстаивать то, во что верит, и не склонен к уступкам. Однако такому лидеру порой не хватает времени, чтобы обдумать все свои действия и все предусмотреть. «Безумство храбрых» — вот его стиль.

4. **Лидер-дипломат.** Он опирается на превосходное знание ситуации и ее скрытых деталей, в курсе сплетен и пересудов и поэтому хорошо знает, на кого и как можно повлиять. Предпочитает доверительные встречи в кругу единомышленников.

5. **Лидер-утешитель.** К нему тянутся потому, что он готов поддержать в трудную минуту. Уважает людей, относится к ним доброжелательно. Вежлив, предупредителен, способен к сопереживанию.

Интересен психоаналитический подход к пониманию и классификации видов лидерства.

З. Фрейд понимал лидерство как двуединый психологический процесс: с одной стороны, групповой, с другой — ин-

дивидуальный. В основе этих процессов лежит способность лидеров притягивать к себе людей, бессознательно вызывать чувства восхищения, обожания, любви. Поклонение людей одной и той же личности может сделать эту личность лидером. Психоаналитики выделяют десять типов лидерства.

1. **Соверен, или патриархальный повелитель.** Лидер в образе строгого, но любимого отца, он способен подавить или вытеснить отрицательные эмоции и внушить людям уверенность в себе. Его выдвигают на основе любви и почитают.

2. **Вожак.** В нем люди видят выражение, концентрацию своих желаний, соответствующих определенному групповому стандарту. Личность «вожака» — носитель этих стандартов. Ему стараются подражать в группе.

3. **Тиран.** Он становится лидером, потому что внушает окружающим чувство повиновения и безотчетного страха, его считают самым сильным. Это доминирующая, авторитарная личность, его обычно боятся и подчиняются смиренно.

4. **Организатор.** Он выступает для членов группы как сила для поддержания Я-концепции и удовлетворения потребности каждого, снимает чувство вины и тревоги. Такой лидер объединяет людей, его уважают.

5. **Соблазнитель.** Человек становится лидером, играя на слабостях других. Он выступает в роли «магической силы», давая выход вовне подавленным эмоциям других людей, предотвращает конфликты, снимает напряжение. Такого лидера обожают и часто не замечают его недостатков.

6. **Герой.** Жертвует собой ради других; такой тип проявляется особенно в ситуациях группового протеста — благодаря его храбрости другие ориентируются на него, видят в нем стандарт справедливости. Он увлекает за собой людей.

7. **Дурной пример.** Выступает как источник заразительности для бесконфликтной личности, эмоционально заражает других.

8. **Кумир.** Влечет, притягивает, положительно заражает окружение, его любят, боготворят, идеализируют.

9. **Изгой.**

10. **Козел отпущения.**

Два последних типа лидеров по существу антилидеры, они являются объектом агрессивных тенденций, благодаря которым развиваются групповые эмоции. Часто группа объединяется для борьбы с антилидером, но стоит ему исчезнуть, как группа начинает распадаться, так как пропал общегрупповой стимул.

Существует различие между формальным лидерством — когда влияние исходит из официального положения в орга-

низации, и неформальным естественным лидерством — когда влияние исходит из признания другими личного превосходства лидера. Неформальный лидер выдвигается «снизу», а руководитель назначается официально, извне, и ему требуются официальные полномочия для управления людьми.

Б. Д. Парыгин приводит следующие различия лидера и руководителя:

- лидер в основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, а руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некой социальной организации;

- лидерство возникает стихийно, а руководитель либо назначается, либо избирается, т.е. процесс выдвижения руководителя целенаправленный;

- лидерство — социально-психологический процесс, сила влияния которого обусловлена психологическими особенностями самого лидера и группы его последователей, а руководство — это формально-управленческий процесс, опирающийся на социальные санкции власти;

- лидерство — элемент микросреды, а руководство — элемент макросреды, т.е. оно связано со всей системой общественных отношений;

- лидер принимает решения, ориентируясь в большей мере на интересы группы, сфера его деятельности — в основном малая группа, где он и является лидером, а сфера деятельности руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе.

Если для лидера нравственные критерии стоят на первом плане, то руководитель занят главным образом функциями контроля и распределения.

Слово «руководитель» буквально означает «ведущий за руку». Это же значение выражено в практически не употребляемом ныне слове «надсмотрщик». Для каждой организации необходимо иметь человека, отвечающего за надзор над всеми подразделениями в целом, а не только полностью поглощенного выполнением специализированных задач. Этот вид ответственности — следить за целым — составляет суть работы руководителя.

Руководитель выполняет основные управленческие функции: планирование, организация, мотивация, контроль деятельности подчиненных и организации в целом.

Руководитель может частично брать на себя функции лидера. Официально назначенный руководитель обладает преимуществами в завоевании лидирующих позиций в группе и поэтому чаще, нежели кто-нибудь другой, становится при-

знанным лидером. Однако его статус в организации и тот факт, что он назначен «извне», ставят его в положение несколько отличное от положения неформальных естественных лидеров. Прежде всего, стремление продвигаться выше по служебной лестнице побуждает его отождествить себя с более крупными подразделениями организации, нежели с группой своих подчиненных. Он может считать, что эмоциональная привязанность к какой-либо рабочей группе не должна служить ему тормозом на этом пути, и поэтому отождествлять себя с руководящим звеном организации — в этом источник удовлетворения его личных амбиций. Но если он знает, что не поднимется выше, да и не особенно стремится к этому, часто такой руководитель отождествляет себя со своими подчиненными и делает все от него зависящее, чтобы защитить их интересы. Помимо того что приверженность руководителя своей группе может войти в противоречие с его личными амбициями, она может оказаться в конфликте с его приверженностью руководящему аппарату организации. На почве таких конфликтов произрастает одна из наиболее важных функций руководителя — функция примирения ценностей и задач группы, которой он руководит, с целями более крупного подразделения организации.

Руководителю требуются официальные полномочия для управления людьми, ему требуется и власть — возможность влиять «сверху» на поведение других людей. Власть может принимать различные формы. Американский ученый Фред Рейвен выделяет:

- 1) власть, основанную на принуждении;
- 2) власть, основанную на вознаграждении;
- 3) экспертную власть (основана на специальных знаниях, которые не имеют другие);
- 4) эталонную власть, или власть примера (подчиненные стараются походить на своего привлекательного и уважаемого руководителя);
- 5) законную, или традиционную власть (один человек подчиняется другому на основе того, что они стоят на различных иерархических ступеньках в организации).

Наиболее эффективный вариант, если у руководителя имеются все эти виды власти.

Особенности администраторских и лидерских качеств руководителя определяют и его управленческий стиль. Здесь существует определенная классификация, предложенная К. Левиным еще в конце 30-х гг. XX в.

Выделяют следующие стили управления.

Авторитарный (или директивный, или диктаторский) стиль управления. Для него характерно жесткое единоличное принятие руководителем всех решений («минимум демократии»), жесткий постоянный контроль за выполнением решений с угрозой наказания («максимум контроля»), отсутствие интереса к работнику как к личности. За счет постоянного контроля этот стиль управления обеспечивает вполне приемлемые результаты работы (по непсихологическим критериям — прибыль, производительность, качество продукции может быть хорошим), но недостатков больше, чем достоинств:

- 1) высокая вероятность ошибочных решений;
- 2) подавление инициативы, творчества подчиненных, замедление нововведений, застой, пассивность сотрудников;
- 3) неудовлетворенность людей своей работой, своим положением в коллективе;
- 4) неблагоприятный психологический климат («поддалимы», «козлы отпущения», интриги) обуславливает повышенную психологически-стрессовую нагрузку, вреден для психического и физического здоровья. Этот стиль управления целесообразен и оправдан лишь в критических ситуациях (аварии, боевые военные действия и т.п.).

Демократический (или коллективный) стиль управления. Управленческие решения принимаются на основе обсуждения проблемы, учета мнений и инициатив сотрудников («максимум демократии»), выполнение принятых решений контролируется и руководителем, и самими сотрудниками («максимум контроля»), руководитель проявляет интерес и доброжелательное внимание к личности сотрудников, к учету их интересов, потребностей, особенностей.

Демократический стиль является наиболее эффективным, так как он обеспечивает высокую вероятность правильных взвешенных решений, высокие производственные результаты труда, инициативу, активность сотрудников, удовлетворенность людей своей работой и членством в коллективе, благоприятный психологический климат и сплоченность коллектива. Однако реализация демократического стиля возможна при высоких интеллектуальных, организаторских, коммуникативных способностях руководителя, она требует от руководителя больших усилий по координации деятельности подчиненных.

Либерально-анархический (или попустительский, или нейтральный) стиль руководства характеризуется, с одной

стороны, «максимумом демократии» (все могут высказывать свои позиции, но реального учета, согласования позиций не стремятся достичь), а с другой стороны, «минимумом контроля» (даже принятые решения не выполняются, нет контроля за их реализацией, все пущено на самотек), вследствие чего результаты работы обычно низкие, люди не удовлетворены своей работой, руководителем, психологический климат в коллективе неблагоприятный, нет никакого сотрудничества, нет стимула добросовестно трудиться, разделы работы складываются из отдельных интересов лидеров подгруппы, возможны скрытые и явные конфликты, идет расслоение на конфликтующие подгруппы.

Непоследовательный (алогичный) стиль руководства проявляется в непредсказуемом переходе руководителя от одного стиля к другому (то авторитарный, то попустительский, то демократический, то вновь авторитарный и т.п.), что обуславливает крайне низкие результаты работы и максимальное количество конфликтов и проблем.

Ситуативный стиль управления гибко учитывает уровень психологического развития подчиненных и коллектива.

Помимо направленности на интересы дела либо на интересы людей, встречаются руководители («Карьерист», некоторые виды «Манипулятора») с повышенной направленностью на свои собственные интересы (ради достижения своих целей, карьеры могут быть принесены в жертву интересы дела или людей), а также руководители («Бюрократ») с направленностью на официальную субординацию, официальные инструкции и предписания (ради соблюдения инструкции могут ущемляться интересы людей, интересы дела и даже собственные интересы).

Эффективным стилем управления (по мнению большинства зарубежных специалистов по менеджменту) является **партисипативный** (соучаствующий) стиль, которому свойственны следующие черты:

- 1) регулярные совещания руководителя с подчиненными;
- 2) открытость в отношениях между руководителем и подчиненными;
- 3) вовлеченность подчиненных в разработку и принятие организационных решений;
- 4) делегирование руководителем подчиненным ряда полномочий, прав;
- 5) участие рядовых работников как в планировании, так и в осуществлении организационных изменений;

6) создание особых групповых структур, наделенных правом самостоятельного принятия решений («группы контроля качества»);

7) предоставление работнику возможности автономно (от других членов организации) разрабатывать проблемы, новые идеи.

Партисипативный стиль применим, если:

а) руководитель уверен в себе, имеет высокий образовательный и творческий уровень, умеет ценить и использовать творческие предложения подчиненных;

б) подчиненные имеют высокий уровень знаний, умений, потребность в творчестве, независимости, личностном росте, интерес к работе;

в) задача, стоящая перед людьми, предполагает множественность решений, требует теоретического анализа и высокого профессионализма исполнения, достаточно напряженных усилий и творческого подхода.

Таким образом, этот стиль целесообразен в наукоемких производствах, в фирмах новаторского типа, в научных организациях.

5.9. Массовые процессы. Взаимодействие людей в неорганизованных группах

Массовые социально-психологические процессы включают: социальные чувства как эмоциональное отношение к действительности, массовые потребности, ориентации, умонастроения, мода и слухи, явления паники, социальный и национальный характер и т.п.

Взаимодействие людей в неорганизованных группах предполагает рассмотрение таких явлений, как толпы, сборища, панические настроения, мании, танцевальные помешательства, стихийные массовые движения, массовое поведение, массовые увлечения, социальные движения, революции.

Толпа — скопление людей, лишенных ясно сознаваемой общности целей, но связанных между сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания. Длительность существования толпы определяется значимостью происшествия, которое образовало толпу: она может либо разойтись после ликвидации элемента зрелищности, либо прийти в еще более возбужденное состояние недовольства чьими-то действиями и перейти сама к активным, чаще всего агрессивным действиям.

Элементарные формы *коллективного поведения* людей в толпе — форма социального взаимодействия, как *круговая реакция* — взаимное возбуждение людей приобретает круговую форму, при которой люди отражают настроения, эмоции друг друга и таким образом интенсифицируют их.

Социальное беспокойство — внутреннее напряжение многих людей при отсутствии способов его снятия, выражаемое в форме беспорядочной и неkoordinированной деятельности, причем чувство беспокойства вовлекается в круговую реакцию и становится «инфекционным», происходит «эмоциональное заражение» людей. Социальное беспокойство присутствует там, где люди обладают повышенной чувствительностью по отношению друг к другу, а также там, где они вместе переносят разрушение своего заведенного жизненного уклада. Эти условия встречаются в таких случаях социального беспокойства, как революционные волнения, женский протест, религиозные волнения, трудовые конфликты. Черты социального беспокойства:

- беспорядочный характер поведения, когда люди находятся в состоянии напряжения и чувствуют сильный позыв к действию, но не имеют четкого представления и понимания своих целей;

- возбужденные чувства тревоги, страхов, неуверенности, агрессивности, склонность к распространению слухов и преувеличений;

- наличие повышенной раздражимости и внушаемости людей, психологической неустойчивости, податливости влиянию лидеров, новых стимулов и идей.

Там, где коллективное возбуждение интенсивно и широко распространено, есть вероятность возникновения **социальной инфекции** — сравнительно быстрого, бессознательного и нерационального распространения каких-либо настроений, порывов или форм поведения (например, разгул биржевой спекуляции, финансовой паники или волны патриотической истерии). В стихийных группах основные способы воздействия на людей — заражение, внушение и подражание.

Заражение как бессознательная передача эмоционального состояния от одного человека к другому усиливается в толпе, особенно в ситуации паники. Слово «паника» происходит от греческого «безотчетный ужас». Характеризуется состоянием массового ужаса перед реальной или воображаемой опасностью, возрастающего в процессе взаимного заражения, снижающего способность рациональной оценки обстановки. Паника усиливается при дефиците информации об источнике

опасности, неожиданности, испуга, травм, характеризуется хаотичными нерациональными неконтролируемыми действиями людей.

Подражание — механизм воздействия людей друг на друга, результатом которого является не только принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, но и воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения.

Наиболее существенными особенностями поведения человека в стихийной группе являются:

- обезличивание — выражается в ослаблении контроля поведения за своими действиями и преобладании импульсивности (ослабление осознанности и доминирование инстинктивных форм поведения), в утрате чувства личной ответственности за совершаемые поступки, что является причиной разрушительных действий;

- чувства преобладают над интеллектом, что усиливает подверженность различным влияниям;

- возрастает подверженность психическому заражению, внушаемости.

Можно выделить четыре типа элементарных коллективных групп (Г. Блумер):

- 1) действующая толпа (агрессивная толпа);
- 2) экспрессивная толпа (например, танцующая толпа в религиозных сектах);

- 3) масса (участники не имеют никакой социальной организации, люди отделены и неизвестны друг другу, например, при золотой и земельной лихорадке);

- 4) общественность (группы людей, которые сталкиваются с какой-то проблемой, имеют разные мнения относительно подхода к ее решению, дискутируют об этом).

Эти социальные группировки возникают спонтанно и их действие не направляется и не определяется существующими культурными моделями и нормами. Общество в целом действует, следуя предписанным правилам, толпа — устанавливая контакт (повышенная восприимчивость людей к друг другу, бессознательная откликаемость на настроения, спонтанная готовность к совместным действиям), масса — путем совпадения индивидуальных выборов, а общественность приобретает свой особый тип единства и возможность действовать, благодаря достижению какого-то коллективного решения или выработке какого-то общественного мнения.

Формирование общественного мнения происходит:

- через открытие и принятие дискуссии, когда заинтересованные группы (имеющие частную озабоченность отно-

сительно способа решения проблемы) стремятся оформить и установить мнение остальных, относительно незаинтересованных людей;

— через пропаганду — умышленно направляемая кампания с целью заставить людей принять данную точку зрения, настроение или ценность. Общественное мнение создает готовность людей к действию по решению проблемы и делает возможным согласованное действие.

Общественное мнение может служить основой для формирования социальных движений, благодаря которым выстраиваются в фиксированные социальные формы новые типы коллективного поведения. В своем начале социальное движение аморфно, плохо организовано, т.е. коллективное поведение находится на примитивном уровне. По мере того, как социальное движение развивается, оно приобретает организацию, набор обычаев и традиций, упрочившееся руководство, социальные правила и социальные ценности, способность создать новое устройство жизни.

Социальное движение представляет собой достаточно организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, как правило, связанную с каким-либо изменением социальной действительности. Социальное движение базируется на определенном общественном мнении, которое впоследствии может само формироваться и изменяться. Социальное движение реализуется в различных общественных акциях, таких как выступление в средствах массовой информации, демонстрации, манифестации, митинги, съезды.

Каждый новый потенциальный участник движения индивидуально решает проблему присоединения или неприсоединения по призыву инициативной группы. Предложены две теории, объясняющие причины присоединения индивида к социальному движению.

1. Теория относительной депривации утверждает, что человек испытывает потребность достижения какой-либо цели не в том случае, когда он абсолютно лишен какого-то блага, права, ценности, а в том случае, когда он лишен этого относительно. Иными словами, потребность эта формируется при сравнении своего положения (или положения своей группы) с положением других.

2. Теория мобилизации ресурсов — делает акцент на более психологические основания присоединения к движению: человек руководствуется потребностью в большей степени идентифицироваться с группой, ощутить себя частью ее, тем самым почувствовать свою силу, мобилизовать ресурсы.

Учитывая неоднородность социальных движений, объединение в них представителей разных социальных групп, а также специфические формы действий (высокий эмоциональный накал, наличие разноречивой информации), то во всяком социальном движении актуальна проблема выделения «несогласных», более радикальных, решительных и т.д. Иными словами, в движении легко обозначается меньшинство. Неучет его позиции может ослабить движение. Следовательно, необходим диалог, обеспечивающий права меньшинства, перспективы для торжества и его точки зрения.

В концепции С. Московичи предлагаются характеристики условий, при которых меньшинство может рассчитывать на влияние в движении. Главное из них — последовательный стиль поведения. Под этим понимается обеспечение последовательности в двух «сечениях»: в синхронии (единодушные участники в каждый данный момент) и диахронии (стабильность позиции и поведения членов меньшинства во времени). Только при соблюдении таких условий переговоры меньшинства с большинством (а это неизбежно во всяком движении) могут быть успешными. Принадлежность людей к разным социальным движениям, группам может обуславливать возможность межгрупповых конфликтов.

5.10. Межгрупповые взаимодействия

Группа несет в себе структуру внутренних межличностных формальных и неформальных отношений, которые связаны с внешними отношениями группы. ***Внешние отношения группы с другими группами влияют на внутренние отношения группы.*** Эта зависимость была выявлена в исследованиях М. Шерифа, изучающего закономерности межгрупповых отношений: деление большой социальной группы на более мелкие подгруппы способствует формированию социального чувства принадлежности — чувство «мы», которое порождает контраст восприятия «свои» — «чужие». ***Ведущим отношением между социальными группами является отношение соперничества.*** В условиях соревновательной деятельности между группами фиксируется рост враждебности, агрессии по отношению к представителям другой группы. Угроза со стороны другой группы вызывает позитивные изменения в структуре группы, чувствующей себя в опасности. ***Происходит усиление внутригрупповой солидарности, увеличивается непроницаемость границ группового членства. Усиливается социальный контроль в группе, уменьшается***

степень отклонения индивидов от выполнения групповых норм. Шериф считал, что источники межгрупповой враждебности или сотрудничества отыскиваются не в мотивах отдельной личности, а в ситуациях группового взаимодействия.

Существует несколько подходов к оценке характера межгруппового взаимодействия.

Впервые стройная система психологических взглядов на область межгрупповых отношений была выдвинута в поздних работах З. Фрейда. В описании межгруппового взаимодействия он учитывал работы Г. Лебона, У. Макдугалла.

1. Под влиянием толпы люди обнаруживают свою базовую инстинктивную природу, свои бессознательные агрессивные влечения (Лебон). Врожденный инстинкт агрессивности и драчливости побуждает группы людей, общины и страны воевать друг с другом (Макдугалл). Анализируя межгрупповые взаимодействия, Фрейд утверждал, что неизбежна межгрупповая враждебность; функция этой враждебности заключается в том, что она является главным средством сплочения и стабильности группы. Механизмом формирования враждебности к «чужим» и привязанности к «своим», по мнению Фрейда, является Эдипов комплекс, амбивалентность эмоциональных отношений в семье, когда к отцу ребенок испытывает и любовь, и ненависть: любовь к отцу трансформируется в идентификацию с лидером группы, в привязанность к своей группе, а враждебность переносится на чужую группу.

З. Фрейд, К. Лоренц полагают, что *агрессивное поведение людей является следствием биологически заданной агрессивности, которая направляется на враждебных соседей и способствует сохранению группы.*

2. С позиции **гипотезы фрустрации-агрессии** Н. Миллера и Д. Долларда, агрессивное поведение возникает тогда, когда человек или группа подвергаются фрустрации, понимаемой как любое условие, блокирующее достижение желаемой цели.

Фрустрация вызывает чувство гнева, что вызывает открытую агрессию, причем существует неизбежность переноса агрессии на всех «других», «похожих» на тех, кто оказал фрустрирующее воздействие в прошлом (в качестве признаков похожести выступает групповая и этническая принадлежность). Даже если человек не испытал непосредственно фрустрирующего воздействия, а являлся лишь пассивным свидетелем сцен жестокости, у него усиливаются агрессивные реакции.

3. Среди подходов, анализирующих индивидуальные различия в отношениях человека с другими группами, известна **концепция «авторитарной личности» Т. Адорно**. *Отношение к чужим группам зависит от процесса социализации ребенка в раннем детстве*, от амбивалентности эмоциональных отношений в семье. У человека, воспитанного в семье, где царят формальные, жестко регламентированные отношения, часть агрессивности выплескивается на тех, с кем человек себя не идентифицирует, т.е. на внешние группы. Для этих людей была характерна тенденция неприятия всех чужих групп и народов и завышения оценки собственной группы, своего народа. Авторитарная личность почитательно относится к любому представителю власти (как к родителю), хотя внутренне и бессознательно сохраняет враждебность и агрессию, которая по механизму замещения направляется на другие социальные группы, этнические меньшинства. Такая *«авторитарная личность» отрицательно относится к чужим народам*, проявляет агрессивность, цинизм, слепое следование авторитетам, механическое подчинение общепринятым ценностям своей культуры, стереотипность мышления, подверженность суевериям. Социальные условия могут способствовать тому, что авторитарная личность становится на какое-то время типичной в той или иной стране.

4. Ситуативный подход к анализу межгрупповых отношений реализуется в **теории реальных конфликтов**. Ее автор **М. Шериф** утверждает, что *межгрупповые конфликты есть результат несовместимых групповых интересов*, когда только одна из взаимодействующих сторон может стать победительницей, причем в ущерб интересам другой. Конкуренция групп ведет к враждебности, которая проявляется в негативных стереотипах и социальных установках, а также в росте групповой сплоченности. А все вместе это приводит к враждебным действиям. Конфликт интересов быстро перерастает в агрессивную враждебность, а взаимодействие с негативно оцениваемой чужой группой увеличивает групповую сплоченность и создает новые символы групповой идентичности. Таким образом, характеристики самого межгруппового взаимодействия приводят к появлению межгрупповой враждебности. «Естественное средство, способное уменьшить враждебность — наличие и возможность осуществления «высших целей», которые требуют общих усилий со стороны всех членов всех групп в процессе их совместной деятельности» (М. Шериф).

Реалистическая теория межгруппового конфликта (Р. Кэмпбелл) гласит: реальный конфликт интересов между группами

обуславливает отношения конкуренции и ожидание реальной угрозы со стороны другой группы, что вызывает враждебность между группами и увеличение внутригрупповой солидарности. Таким образом, межгрупповая враждебность зависит исключительно от внешних факторов, изменяя внешние факторы, можно усиливать или ослабевать степень межгрупповой напряженности.

5. Ситуативный подход: в экстремальной ситуации группа делится на микрогруппы несколько раз в зависимости от обстоятельств ситуаций, деятельности и личностных особенностей субъектов взаимодействия (В. Хановес). Важнейший фактор влияния на межгрупповые отношения — характер совместной деятельности. В исследованиях В. Хановес группа участников международной экспедиции, которые отличались друг от друга по национальности, возрасту, культуре, религии, политическим взглядам, за время экспедиции делилась на подгруппы три раза: на первом этапе совместной деятельности, когда напряжение было слабым, группа разделилась на две подгруппы по признаку общительности. Межгрупповые отношения изменились, когда экспедиция столкнулась с трудностями, требующими максимального приложения сил, в результате наблюдалось появление трех подгрупп, образование которых связано с отношением к работе. Когда экспедиция подходила к концу, межгрупповые отношения вновь изменились: деление на подгруппы по уровню культуры. Конфликтные отношения возникают между группами, которые имеют существенные основания для сравнения. Выводы В. Хановеса: совместная деятельность — лучший способ узнать друг друга, причем ни расовые, ни возрастные, ни социальные различия не играют существенной роли в отношениях между людьми, за исключением — культурного уровня. Основными функциями межгрупповых отношений являются сохранение, стабилизация и развитие групп как функциональных единиц общественной жизни. При взаимодействии с другими группами каждая стремится к устойчивому состоянию посредством сохранения относительного баланса тенденций интеграции и дифференциации. Если во внешних отношениях группы усиливаются тенденции дифференциации, то внутренние отношения будут характеризоваться усилением тенденции интеграции. Соперничество, сотрудничество, отношения неучастия — основные стратегии взаимодействия между группами. Доминирующая стратегия — стратегия соперничества.

6. Когнитивный подход к оценке межгруппового взаимодействия исходит из того, что люди по разному оценивают,

воспринимают свою и чужие группы: склонны переоценивать результаты собственной группы и недооценивать результаты чужой группы, даже если и не было ситуации межгруппового соревнования

В рамках когнитивного подхода **теория социальной идентичности (А. Тэшфел)** утверждает, что *условием для возникновения межгрупповой враждебности* не обязательно являются несовместимые интересы и цели, а порой *достаточно просто наличия осознания своей принадлежности к группе, т.е. наличия социальной и этнической идентичности*. Тэшфел показал, что установление позитивного отношения к своей группе и критически-враждебного отношения к другой группе наблюдается даже при отсутствии объективной основы конфликта между группами. В эксперименте студентам показывали две картины художников и предложили посчитать количество точек на каждой картине. Затем произвольно разделили участников эксперимента на две группы: в одну попали те, кто зафиксировал больше точек у одного художника, в другую — те, кто зафиксировал их больше у другого художника. Немедленно возник эффект «своих» и «чужих» и была выявлена приверженность своей группе (внутригрупповой фаворитизм) и враждебность по отношению к чужой группе. Это позволило Тэшфелу заключить, что причина межгрупповой дискриминации не в характере взаимодействия, а в простом факте осознания принадлежности к своей группе и, как следствие, проявлении враждебности к чужой группе.

В другом эксперименте испытуемые при выборе способа распределения денежного вознаграждения анонимным членам своей и чужой группы за участие в эксперименте предпочитали устанавливать различия в пользу своей группы, чем выделение для ее членов максимально возможной суммы денег, если при этом «чужим» досталось бы еще больше. Люди готовы были нести материальные потери для того, чтобы выиграть в плане социальной идентичности, чтобы поддержать свою позитивную социальную идентичность и проявить дискриминацию, враждебность по отношению к чужой группе. Эксперименты показали, что межгрупповая дискриминация возникает, даже когда собственные интересы личности совершенно не затрагиваются и не связаны с актом благоприствования чужой группе, не существует никакого межгруппового соревнования и нет никакой предшествующей или актуальной враждебности между группами. По мнению когнитивных психологов (Дж. Тэрнер), группа — это «совокупность индивидов, которые воспринимают себя как членов

одной и той же социальной категории, достигают некоторой степени согласованности в оценке группы и их членства в ней». Любая совокупность людей будет характеризовать себя как группу, когда субъективно воспринимаемая разница между ними меньше, чем разница между ними и другими людьми в данных условиях. Групповая сплоченность выступает как степень воспринимаемого сходства между собой и другими, поэтому разделяемые неудачи, успехи, опасности увеличивают групповую сплоченность, выступая в роли «общей участи» для людей данной группы. Конкурентное взаимодействие между группами подчеркивает, а кооперативное сотрудничество затушевывает воспринимаемые различия и границы между группами. Самый лучший способ уменьшить межгрупповой конфликт — упразднить различия между группами, поэтому кооперативное сотрудничество будет смягчать конфликт только в той степени, в какой оно достигнет этого результата. Тэрнер считает, что если сохраняется межгрупповое деление, то межгрупповая кооперация может и не улучшить межгрупповые отношения, а когда непосредственная цель кооперации будет достигнута, сохраняющееся межгрупповое деление может вновь вызвать к жизни конфликт интересов и межгрупповую враждебность. Для успеха межгрупповых переговоров необходимо, чтобы представители сторон-групп выступали не столько с позиции своей групповой принадлежности, сколько с позиции единой группы, пытающейся найти решение проблемы. Исследования показали, что действия, ведущие к лишению, обездоливанию, депривации своей группы, более важны для возникновения межгрупповой враждебности и включения в движение протеста, чем личная депривация. Таким образом, *межгрупповое сравнение* является важным фактором, влияющим на социальное поведение в групповом контексте.

Межгрупповая дискриминация тесно связана в концепции Тэшфела с цепочкой когнитивных процессов: «социальная категоризация → социальная идентификация → социальное сравнение → межгрупповая дифференциация → межгрупповая дискриминация».

Факт группового членства сам по себе обуславливает развёртывание этих когнитивных процессов, неизбежно приводящих к межгрупповой дискриминации.

Члены доминантной группы демонстрируют большую тенденцию к социальной конкуренции. Но только до определенного предела — наиболее могущественные группы настолько уверены в своем статусе и обладают столь позитивной иден-

тичностью, что могут себе позволить не проявлять социальной конкуренции к группе меньшинства.

Члены одной группы воспринимаются как более похожие друг на друга, чем они есть на самом деле. Акцент на внутригрупповом сходстве приводит к *деиндивидуализации*, выражающейся в чувстве собственной анонимности, что облегчает осуществление агрессивных действий по отношению к «врагам». Чем больше сходных элементов оформления внешности (одежда, прическа, раскраска лица), способствующих деиндивидуализации у членов племени, тем более оно агрессивно.

Члены двух групп воспринимаются как более отличающиеся друг от друга, чем они есть на самом деле. Часто культурные и языковые границы между этническими общностями трудноуловимы, но в ситуации конфликта эти различия воспринимаются как четкие, яркие, важные.

На протекание этнического конфликта влияет и такая особенность восприятия социальной информации, как *феномен «иллюзорной корреляции»*, когда два события воспринимаются как тесно связанные между собой, хотя на самом деле связь между ними либо вообще отсутствует либо намного слабее, чем воспринимается. *Поиск «козлов отпущения» в ходе этнических конфликтов осуществляется с помощью механизма социальной каузальной атрибуции, т.е. виновником всех бед считается чужая группа.*

Часто встречается особая форма каузальной атрибуции — *атрибуция заговора*, т.е. предполагается, что несчастья — это результат чьих-то действий, какого-то заговора, и прежде всего группового заговора «врагов», чужих групп, или социальных и этнических групп меньшинств. Но почему на группы меньшинств возлагается ответственность за все несчастья какой-либо группы или всего общества? Французский психолог С. Московичи предполагает, что это происходит потому, что любое меньшинство, даже не подозревая об этом, нарушает запреты, обязательные для каждого в том или ином обществе, т.е. своим стилем жизни, взглядами, действиями меньшинство выделяется от других, как бы бросает вызов большинству, что вызывает ненависть этого доминантного большинства. Кроме ненависти и презрения к меньшинству, большинство испытывает чувства страха, подчиненности, скрытой зависти, считая, что меньшинство устраивает заговоры и вредит большинству, используя таинственные силы.

Деятельностный подход к оценке межгруппового взаимодействия объясняет, что объективные условия, в которых существуют и взаимодействуют те или иные социальные

группы, обуславливают развитие когнитивных процессов, которые в свою очередь влияют на межгрупповое поведение и взаимодействие. Объективно существующие отношения, взаимозависимость между группами определяют и актуальное межгрупповое взаимодействие.

5.11. Большие группы: психология социальных классов

Большая группа — это количественно не ограниченная условная или реальная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков (классовой принадлежности, пола, возраста, национальности, профессии). В больших группах вырабатываются нормы поведения, общественные культурные традиции, общественное мнение. Для больших социальных групп, возникших как результат естественного развития общества, характерны следующие признаки:

- есть регуляторы социального поведения, которых нет в малых группах (нравы, обычаи, традиции);
- имеется специфический язык общения (этнический язык или профессиональный, возрастной жаргон);
- имеется определенное сходство моделей поведения и образа жизни представителей данной группы.

Социальные классы — пример больших групп. Под *классами* понимают большие организованные группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их формам и размерам собственности на средства производства, по отношению к власти, по их месту в системе разделения труда, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают (в виде процента на вложенный капитал, зарплаты или иных доходов).

Классовые различия в обществе возникают на основе общественного разделения труда и появления частной собственности на средства производства. Социальные классы возникают как результат развития производительных сил и изменения производственных отношений в обществе.

В качестве детерминантов психологии социального класса выступают социально-экономическое положение класса, его место в общественной системе, отношение к средствам производства, историческая роль, уровень развития, социально-экономические отношения данной формации. Основу образования психологии социального класса составляют условия его жизни, характер общественно-практической деятельности, от-

ношения с другими классами и межклассовыми группами, социальный опыт, образ жизни. На характер классовой психологии оказывают влияние историческая ситуация, соотношение классовых сил в обществе, социальная база, на основе которой пополняется данный класс, психология других классов. Психология классов формируется под воздействием его идеологии и испытывает влияние идеологии других социальных классов и межклассовых групп, прежде всего господствующих. Сознание класса — продукт длительного социально-исторического развития, в основе которого лежит динамика потребностей людей, принадлежащих к данному классу, и возможностей их осуществления, а также связанных с этим представлений и практических социальных действий людей. Различающиеся условия существования разных социальных классов порождают различные потребности, интересы и мотивы деятельности людей.

Психология социального класса выступает как выражение психологической общности его интересов, взглядов, представлений, чувств.

В социальной психологии принято выделять понятия: классовые потребности, классовые интересы и классовые чувства, психический склад, социальный классовый характер, классовые традиции. Классовые потребности отражают специфику потребностей людей в объеме и составе материальных и духовных благ, которыми может располагать член данного класса. Классовые интересы возникают как результат принадлежности людей к определенным классам, а содержание классовых интересов задается всей системой отношений, в которую данный класс включен в конкретном типе общества. Социальные классовые чувства отражают преобладающие эмоциональные состояния членов определенного класса. *Психический классовый склад* — некоторый психический облик, проявляющийся в определенном способе поведения и деятельности, в определенных нормах поведения, принятых среди представителей определенного класса.

Социальный характер проявляется в типичном устоявшемся образе действий представителей разных классов в разных ситуациях их жизнедеятельности и отличает представителей данного класса от представителей других классов. Классовые традиции, привычки, обычаи выступают как регуляторы социального поведения и деятельности членов данного класса.

Сообразно условиям жизни людей того или иного класса у них вырабатываются более или менее определенное клас-

совое сознание, формируются соответствующие черты классовой психологии. Социальные условия жизни класса не создают всей совокупности психических черт человека, но они подавляют одни черты, стимулируют развитие других и тем самым формируют типичные для данного класса черты личности. Поэтому в общности психологических черт, типичных для представителей данного класса, и выражается реальность классовой психологии. Осознаваемые элементы классовой психологии, трансформируясь определенным образом, составляет содержание сознания класса. Развитие сознания класса включает три уровня:

- 1) типологический, при котором представители класса идентифицируют себя и друг друга по внешним признакам;
- 2) идентификационный, когда появляется групповое самосознание на уровне первичной общности;
- 3) уровень солидарности, при котором возникает осознание единства интересов и ценностей большой общности и своей принадлежности к ней.

Этнические группы, или *этносы* — пример естественных больших групп, в которую входит человек и которая существенно влияют на его поведение, образ жизни, язык и т.п. Этническая принадлежность человека является значимым фактором его психического и социального развития.

5.12. Техника проведения социально-психологического эксперимента в малых группах

Социально-психологический эксперимент в малых группах предполагает:

- выявление структуры группы и структуры межличностных взаимоотношений членов группы, уровня ее организованности, сплоченности;
- создание экспериментальных ситуаций функционирования группы при изменении различных факторов;
- выявление социально-психологических закономерностей функционирования и развития групп разных типов.

Для выявления структуры группы могут применяться следующие методы:

- 1) социометрический;
- 2) референтометрический;
- 3) изучения мотивационного ядра межличностных выборов;
- 4) изучения сплоченности коллектива.

Слово «социометрия» буквально означает «социальное измерение». Методика разработана американским психологом Дж. Морено и предназначена для оценивания межличностных отношений неформального типа: симпатий и антипатий, привлекательности и предпочтительности.

Членам изучаемой группы предлагают перечислить в порядке предпочтения тех товарищей по группе, с которыми они хотели бы вместе работать, отдыхать и т.п. Вопросы о желании человека совместно с кем-либо участвовать в определенной деятельности называются критериями выбора. Например: «С кем вы хотите вместе работать на производственной практике?» или: «Кого вы пригласите на день рождения?» и т.д. Часто успех изучения взаимоотношений зависит от правильного подбора этих вопросов, критериев. Различают слабые и сильные критерии выбора. Чем важнее для человека намечаемая деятельность, чем более длительное и тесное общение она предполагает, тем сильнее критерий выбора. Обычно в исследовании сочетаются вопросы разных типов. Они подбираются так, чтобы выявить стремление человека к общению с членами группы в различных видах деятельности (труде, учении, досуге, доверительной дружбе и т.д.).

1. Кого из членов вашей группы пригласили бы вы на день рождения?

2. С кем из членов вашей группы вы охотно бы стали выполнять совместное задание (учебное или производственное)?

3. С кем из членов группы вы могли бы поделиться своими личными переживаниями?

Планируя проведение социометрии, следует решить вопрос о качестве и количестве используемых критериев, а также о количестве выборов, которые сделает каждый член группы (рис. 5.3). Чаще всего количество выборов ограничено до трех выборов. Эксперимент с фиксированным числом выборов значительно легче подвергнуть математической обработке, что особенно важно для руководителя, который проводит социометрию в практических целях. Результаты, получаемые при помощи социометрической методики, могут быть представлены в форме матриц, социограмм, специальных числовых индексов.

Число выборов, полученных каждым человеком, является мерилем положения его в системе личных отношений, измеряет его «социометрический статус». Люди, которые получают наибольшее количество выборов, пользуются наибольшей популярностью, симпатией, их именуют «звездами». Обычно к группе «звезд» по числу полученных выборов относятся те,

кто получает 6 и более выборов (если при условиях опыта каждый член группы делал 3 выбора). Если человек получает среднее число выборов, его относят к категории «предпочитаемых», если меньше среднего числа выборов (1–2 выбора), то к категории «пренебрегаемых», если не получил ни одного выбора, то к категории «изолированных», если получил только отклонения — то к категории «отвергаемых».

Коэффициент удовлетворенности может быть равен 0, а статус (количество полученных выборов) равен, например, 3 у одного и того же человека — эта ситуация свидетельствует о том, что человек взаимодействует не с теми, с кем ему хотелось бы. В результате социометрического эксперимента руководитель получает сведения не только о персональном положении каждого члена группы в системе межличностных взаимоотношений, но и обобщенную картину состояния этой



Рис. 5.3. Дифференциальная социограмма

Для каждого члена группы имеет значение не столько число выборов, сколько удовлетворенность своим положением в группе.

$$K_{уд.} = \frac{\text{число взаимных выборов}}{\text{число выборов, сделанных данным человеком}}$$

Так, если индивид хочет общаться с тремя конкретными людьми, а из этих троих никто не хочет общаться с этим человеком, то $K = 0/3 = 0$.

системы. Характеризуется она особым диагностическим показателем — уровнем благополучия взаимоотношений (УБВ). УБВ группы может быть высоким, если «звезд» и «предпочитаемых» членов группы. Средний уровень благополучия группы фиксируется в случае примерного равенства («звезды» + «предпочитаемые») = («пренебрегаемые» + «изолированные» + «отверженные»). Низкий УБВ отмечается при преобладании в группе лиц с низким статусом, а диагностическим показателем считается «индекс изоляции» — процент людей, лишенных выборов в группе.

Нередко понятие социометрической «звезды» смешивают с понятием лидера группы. При этом не учитывают, что «звездность» — показатель эмоциональной притягательности человека, показатель хорошего отношения к нему со стороны товарищей, членов группы. Лидерство же — это процесс действия влияния того или иного человека на членов группы. И неудивительно, что это могут быть разные люди: ведь для завоевания положения «звезды» и положения лидера человеку нужны различные качества личности, например лидер должен обладать организаторскими способностями, которых «звезда» может и не иметь.

Референтометрическая методика направлена на выявление структуры группы по критерию уважения, признания значимости членов группы, значимости ценности их мнения в отношении важных для группы проблем, степени авторитетности членов группы.

5.13. Практические приложения социальной психологии

Прикладные социально-психологические исследования, проведенные по заказу определенных организаций (производственных, общественных, политических и пр.), не только направлены на выявление ряда характеристик реальных групп, их социально-психологического климата, на выработку социально-психологических рекомендаций для повышения эффективности функционирования групп, но и предполагают косвенное вмешательство исследователя в жизнь реальной группы, где складываются определенные взаимоотношения, живут и действуют реальные люди с реальным миром своих собственных мыслей, чувств, отношений. Промышленное производство явилось одним из главных заказчиков на прикладные социально-психологические исследования: их интересуют

проблемы формирования производственных коллективов, высокоэффективных в производственной и творческой деятельности. Наиболее общими являются такие темы, как психологический климат коллектива, удовлетворенность трудом, текучесть рабочей силы, аттестация кадров, адаптация новичков. Чтобы исследовать психологический климат реального коллектива, нужно выявить:

1) отношения между членами коллектива по вертикали (руководство, восприятие руководителя коллективом и, наоборот, степень участия людей в управлении, удовлетворенность степенью);

2) отношения между членами коллектива по горизонтали (сплоченность коллектива, характер межличностных отношений, типы и способы разрешения конфликтов, взаимопомощь, соревнование, формы и способы организации совместной деятельности, психологический статус каждого члена коллектива);

3) отношение членов коллектива к труду (удовлетворенность трудом: характером работы, условиями, заработной платой, материальными и моральными стимулами, участием в управлении, намерение продолжать работу на данном предприятии, эффективность деятельности коллектива, проблема коммуникаций внутри производственного коллектива, степень информированности относительно предприятия в целом и т.п.).

Сейчас в России возникает много новых форм предприятий: не только государственных, но и акционерных, и совместных, и частных. На них складываются и новые формы взаимоотношений, которые исследуются социальными психологами. В проблеме управления есть задачи, которые социальная психология может решать: это проблема соотношения стиля руководства и эффективности групповой деятельности, проблема разрешения конфликтов, возникших на психологическом уровне, проблемы оптимизации процесса принятия группового решения, оптимизации делового общения для руководителей разного ранга и т.п.

Социальная психология должна способствовать оптимизации отношений между людьми, условий для развертывания «сущностных сил» человека, она направляет свои рекомендации не в сторону предписаний, что и как делать каждому человеку, но в сторону такого развития отношений между людьми, при котором каждый сможет свободно осуществить свой выбор, и выбор этот будет оптимальным с точки зрения как потребностей общества (группы), так и с точки зрения

отдельной личности. Эффективность социально-психологического исследования не может быть измерена лишь подсчетом того, насколько экономически эффективнее работает коллектив. Другая сторона вопроса — социальное развитие и группы в целом, и каждого ее члена в отдельности — не менее важная характеристика. Благоприятный психологический климат может означать не только повышение производительности труда, рост дисциплины, уменьшение текучести кадров, но и улучшение настроения коллектива, каждого отдельного работника, стимуляцию его к повышению собственной культуры, развитию в людях активности, общительности, чуткости по отношению друг к другу и т.п.

Практическая социальная психология — разновидность прикладной социальной психологии, однако неправомерно отождествлять их. Прикладная социальная психология проводит прикладные исследования, вырабатывает рекомендации, которые носят инструментальный характер (они конкретны и могут быть интерпретированы как прямые «указания» или «советы») и адресованы тем, кто будет их реализовывать и осуществлять. Сфера деятельности практического психолога принципиально иная: он не дает рекомендаций своим заказчикам, он не производит исследований, он сам вмешивается в некий социально-психологический процесс, сам решает некоторую проблему, и схема его деятельности включает этапы: выявление проблемы → диагноз → анализ → план вмешательства → вмешательство → оценка результатов. Психолог-практик может выступать в различной роли; эксперта, консультанта или обучающего тренера. При выполнении роли и эксперта, и консультанта он занимается проектированием каких-то ситуаций в организации или помощью конкретному лицу, конкретной группе. Обучающий тренер, как правило, тот человек, которые осуществляет один из видов социально-психологического тренинга. Тренинг как активное социально-психологическое воздействие — самая сложная часть практической психологии. В зависимости от того, с кем и с какой целью осуществляется тренинг, в нем выделяются различные виды. В качестве примера можно привести перцептивно-ориентированный тренинг (Л. А. Петровская), цель которого — развитие компетентности в общении, и тренинг делового общения. Тренинг использует различные формы, в том числе ролевую игру и групповую дискуссию.

Относительно новая область практической социальной психологии получила название «организационное развитие», что означает создание особой культуры по использованию

различных технологий для совершенствования поведения индивидов и групп в организации, особенно в том, что касается принятия решений, разрешения конфликтов, развития сети коммуникаций. В программу организационного развития входит и огромная работа с персоналом: развитие доверия, обеспечение большей информированности сотрудников о деятельности организации, расширение возможностей участия каждого в принятии решений, что помогает организации лучше справляться с изменениями, которые происходят в окружающей среде. Психолог-практик обеспечивает три вида изменений:

1) «изменение» людей, что подразумевает изменение стиля их поведения в соответствии с новыми условиями в организации, их квалификации, ценностных ориентации и т.п.;

2) изменение управленческих технологий, что включает в себя совершенствование методов принятия решений, формирования команд и пр.;

3) изменение самой структуры организации, что предполагает изменение ее целей для лучшей адаптации к изменениям во внешней среде, совершенствование системы коммуникаций и т.д. Вся работа психолога-практика распадается на несколько этапов: сбор данных о состоянии организации, ее структуре, типе коммуникаций в ней; диагноз, основанный на анализе собранных данных, в ходе которого особо выделяются трудности, возникающие на пути решения проблем, и построение на этой основе плана дальнейших действий; наконец, осуществление «вмешательства», т.е. прежде всего работа по обучению руководителей и персонала, в частности, путем специально разработанных программ тренинга.

Одним из направлений тренинга может быть создание ситуаций и условий, способствующих выяснению роли групповой дискуссии в процессе принятия управленческих решений, усвоению важных закономерностей:

1) групповая дискуссия позволяет столкнуть противоположные позиции и тем самым помочь участникам увидеть разные стороны проблемы, уменьшить их сопротивление новой информации;

2) если решение инициировано группой, то оно является логическим выводом из дискуссии, поддерживается всеми присутствующими, его значение возрастает, так как оно превращается в групповую норму. Групповая дискуссия приводит к своеобразному явлению внутри групповой структуры, которое получило название «поляризация группы». Сущность этого явления заключается в том, что в ходе групповой дис-

куссии противоположные мнения, имевшиеся у различных группировок, не только обнажаются, но и вызывают принятие или отвержение их большей частью группы. Навык ведения групповой дискуссии — обязательное условие успешного руководства группой со стороны руководителя, потому тренинг в этой его форме особенно целесообразен для руководителей.

Практическими приложениями социальной психологии являются не только оптимизация и развитие различных групп, тренинги руководителей, но и многие другие направления.

1. Вклад социальной психологии в развитие рекламы, работы средств массовой информации, воздействия на массовые настроения и массовое сознание людей, анализ изменения мнений и установок людей в условиях неустойчивого, трансформирующегося переходного общества.

2. Роль социальной психологии в развитии психологической службы в школе, в вузе, которая оказывает помощь в обеспечении развития здоровой личности учащихся, коррекции разного рода затруднений в их развитии, в решении проблемы профессиональной ориентации школьников, проблемы юношеских и внутрисемейных конфликтов с учетом специфики социализации для детей разного пола, специфики межгруппового взаимодействия в школе, в вузе (образы учителя и ученика, их формирование; соотношение модели взаимодействия в коллективе учителей школы и в коллективах классов и т.д.).

3. Область профилактики противоправного поведения, в частности профилактическая работа с несовершеннолетними правонарушителями, — это проблемы, в которых активно участвует социальная психология; в частности, исследования конформности среди подростков-правонарушителей показали, что чисто внешнее принятие позиции группы как раз и приводит неустойчивого человека-подростка к совершению правонарушения.

4. Одной из относительно новых сфер приложения социальной психологии выступает сфера научной деятельности, когда анализируются исследовательский коллектив, групповые проекты, групповые решения, групповая экспертиза. Поскольку субъектом научно-исследовательского труда становится малая группа ученых-изобретателей, то важно выявление особенностей научного коллектива по сравнению с другими типами трудовых коллективов, совершенствование социально-психологического климата в нем, способов управления, повышение эффективности его деятельности и т.д.

5. Практическое приложение социальной психологии происходит при решении различных проблем семьи, ибо социальная психология традиционно уделяла большое внимание семье, рассматривая ее как пример естественной малой социальной группы. Практические задачи подготовки молодых людей к семейной жизни, эффективное функционирование служб знакомств, организация психологической помощи одиноким людям, организация семейных служб, помогающих преодолеть семейные конфликты между супругами, между родителями и детьми, — все эти практические задачи решаются на основе применения социально-психологических знаний, консультаций, проведения социально-психологических тренингов в проблемных семьях.

6. Прикладные исследования и практическая работа социального психолога в сфере политики — относительно новая сфера деятельности в нашей стране, хотя вообще такой опыт в мировой социальной психологии давно накоплен.

Таким образом, практические приложения социальной психологии многообразны и имеют важное значение для благополучия конкретных людей, групп, коллективов и общества в целом.

Наши книги можно приобрести:

Учебным заведениям и библиотекам:
в отделе по работе с вузами
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: vuz@urait.ru

Частным лицам:
список магазинов смотрите на сайте urait.ru
в разделе «Частным лицам»

Магазинам и корпоративным клиентам:
в отделе продаж
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru

Отзывы об издании
присылайте в редакцию
e-mail: red@urait.ru

**Новые издания и дополнительные материалы доступны
в электронной библиотечной системе «Юрайт»
biblio-online.ru**

Учебное издание

**Столяренко Людмила Дмитриевна,
Столяренко Владимир Евгеньевич**

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебное пособие для СПО

Формат 84×108¹/₃₂.
Гарнитура «Petersburg». Печать цифровая.
Усл. печ. л. 13,75. Тираж 1000 экз. Заказ № 3620, 12 экз.

ООО «Издательство Юрайт»
111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4а.
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru